مجتمع السوق

تاريخ، نظرية، ممارسة

المنظمة العربية للترجمة

بن سبايز- بوتشر، جوي باتون، داميان كاهيل

مجتمع السوق

تاريخ، نظرية، ممارسة

ترجمة

هنادي مزبودي

مراجعة

هيثم الناهي

رائد القاقون

الفهرسة أثناء النشر - إعداد المنظمة العربية للترجمة
سبايز - بوتشر، بن
مجتمع السوق: تاريخ، نظرية، ممارسة/ بن سبايز - بوتشر، جوي باتون وداميان كاهيل؛ ترجمة هنادي مزبودي؛ مراجعة هيثم الناهي ورائد القاقون.
384 ص. - (سلسلة كتب علمية منتقاة؛ 3)
بيبليوغرافيا: ص 345 - 372.
يشتمل على فهرس.
ISBN 978-614-434-029-5
1. الاقتصاد . 2. الاجتماع الاقتصادي، علم. أ. العنوان. ب. باتون، جوي (مؤلف). ج. كاهيل، داميان (مؤلف). د. مزبودي، هنادي (مترجم). هـ. الناهي، هيثم (مراجع). و. القاقون، رائد (مراجع). ي. السلسلة.
306.3

«الآراء الواردة في هذا الكتاب لا تعبّر بالضرورة
عن اتجاهات تتبناها المنظمة العربية للترجمة»

Spies - Butcher, Ben, Joy Paton and Damien Cahill
Market Society: History, Theory, Practice


المنظمة العربية للترجمة

بناية «بيت النهضة»، شارع البصرة، ص. ب: 5996-113
الحمراء - بيروت 2090 1103 - لبنان
هاتف: 753031 - 753024 (9611) / فاكس: 753032 (9611)
e-mail: info@aot.org.lb - Web Site: http://www.aot.org.lb

توزيع: **مركز دراسات الوحدة العربية**
بناية «بيت النهضة»، شارع البصرة، ص. ب: 6001 - 113
الحمراء - بيروت 2407 2034 - لبنان
تلفون: 750084 - 750085 - 750086 (9611)
برقياً: «مرعربي» - بيروت / فاكس: 750088 (9611)
e-mail: info@caus.org.lb - Web Site: http://www.caus.org.lb

الطبعة الأولى: بيروت، تشرين الثاني (نوفمبر) 2013

المحتويات

مقدمة المترجم

اشترك ثلاثة من الباحثين الأكاديميين أصحاب الخبرة في عالم الاقتصاد والاجتماع هم: بن سبايز - بوتشر وجوي باتون وداميان كاهيل في تأليف كتاب يتناول«مجتمع السوق» في إطار سلس، سهل الفهم ومفعم بالأمثلة المستوحاة من حياتنا اليومية.

يرقى هذا الكتاب المتخصص والشامل في آن واحد إلى مستوى المقررات العلمية الجامعية، فيمكن أن يستند إليه طلاب الاجتماع والاقتصاد وعلم السياسة كمصدر غزير بالمعلومات النظرية والتطبيقية.

يقدّم الباحثون نبذةً تاريخية عن تطوّر مجتمع السوق من إنجلترا الإقطاعية إلى النظام الرأسمالي الحديث والتحديات التي يواجهها في العالم العصري.

ولا يكتفي المؤلفون بالنظريات الاقتصادية والاجتماعية الجافة، بل يدمجون الإنسان بحياته ومشاكله اليومية في عالم الاقتصاد، فيكتشف أموراً محيطةً به لم يكن قد لاحظها من قبل. حيث إن الاقتصاد والاجتماع يمسّان كلّ جانب من جوانب الحياة الإنسانية اليومية التي ترافق الشخص طوال حياته.

وبالنسبة للطلاب، يوفّر هذا الكتاب مصدراً يجمع نظريات عدّة تشكّل

أساس العلوم الاجتماعية والاقتصادية المعاصرة في إطار واحد ويخفف عن عاتقهم عبء إجراء الأبحاث المطوّلة التي قد تستغرق الكثير من وقتهم.

وفي هذا الكتاب، يمكن اكتشاف دور المستهلك والمنتج في الاقتصاد، بالإضافة إلى دور الدولة والسوق والشركات والمجتمع المدني، في إطار يشرح دور كلّ جانب منها، جاعلاً من الإنسان محور كلّ شيء. فمن خلال التعرّف على أسباب الأزمات مثل الأزمة المالية العالمية مؤخراً، يمكن للقارئ أن يذهب إلى جذور المشاكل التي أثّرت في حياة الملايين حول العالم في السنوات الماضية.

نتناول هنا التيارات الفكرية التي حللت مجتمع السوق ونجري مقارنةً بينها وبين علاقتها بالرأسمالية ونظرتها إلى الفرد. كما نتحدث عن الشركات التي ساهمت في إعادة تشكيل السوق.

يمكن القول إذاً إن هذا الكتاب ساهم في تلخيص بعض أهم القضايا الاقتصادية العصرية، ويمكن اعتباره مرجعاً أكاديمياً يلجأ إليه الباحثون خلال السنوات المقبلة.

هنادي مزبودي

إهداء

نهدي هذا الكتاب إلى زملائنا وطلابنا الساعين إلى التنوّع بدلاً من البساطة في تحليلاتهم للظواهر الاقتصادية. ونودّ أن نشكر هنا البعض من الذين قدموا الدعم الذي وأحاطونا به طوال فترة تأليف الكتاب، ومن ضمنهم فرانك ستيلويل (Frank Stilwell)، مايكل جيلدينغ (Michael Gilding)، جيمس غودمان (James Goodman)، جورجينا موراي (Georgina Murray)، بيل دان (Bill Dunn)، مايكل سكوت (Michael Scott). ونشير أيضاً إلى تأثير فرانك ستيلويل وإيفان جونز (Evan Jones)، رائديّ الاقتصاد السياسي في أستراليا.

كما نسدل جزيل شكرنا أيضاً لطاقم مطبعة جامعة كامبردج (Cambridge University Press)، وبشكل خاص لاشلان ماكماهون (Lachlan McMahon) لإيمانه بهذا المشروع منذ البداية، بالإضافة إلى بريدجيت إيل (Bridget Ell) التي حرصت على استكماله. وبالطبع نشكر عائلاتنا التي تحلّت بالصبر طوال هذه الفترة.

الفصل الأول

التعريف بمجتمع السوق

تتمحور حياتنا اليومية بجزء كبير منها حول الأسواق. ويُعزى ذلك إلى كون الأسواق تتّخذ أهميّة مركزية في ما يتعلّق بتنظيم المجتمع المعاصر لإنتاج السلع والخدمات وتوزيعها. فعملُنا هو جزء من سوق العمل؛ ومأوانا نؤمنه من خلال سوق الإسكان؛ وغالباً ما نشتري الطعام واللباس ووسائل الترفيه من الأسواق. حتّى الأسواق التي تكاد لا تكون لنا بها معرفة مباشرة أو خبرة، يمكن أن يكون أثرها شديداً، وهذا ما بدا جلياً في العام 2007 عند انهيار سوق الرهون العقارية العالية المخاطر. فبرغم أنّ أشخاصاً كثيرين لم يكونو قد سمعوا يوماً بالأسواق والأدوات المالية المعقّدة المرتبطة بـ «الأزمة المالية العالمية»، كان أثرها هائلاً. كثيرون فقدوا وظائفهم ومنازلهم، وتوفّرت بيئة خصبة لظهور شائعات مفادها أنّ اقتصادات وطنيّة بأسرها قد تنهار بسبب الخلل الشديد في عمليّات السوق التي هي في قلب الاقتصاد.

لا شكّ في أهميّة الأسواق بالنسبة إلى الاقتصاد، غير أنّها ليست سوى جزء ممّا هو في الواقع نظام مؤسساتي معقّد. فالحكومات أيضاً تضطلع بدور مركزي في الاقتصاد. وعلى الرغم من عقود «إعادة الهيكلة الاقتصادية» (Economic Restructuring) الهادفة في الظاهر إلى الحدّ من نشاط الدولة الاقتصادي، فلا

تزال الحكومات تنشئ الأسواق وتنظّمها، حيث إنّها تقدّم الخدمات وتعيد توزيع الدخل وتشارك مباشرة في عملية الإنتاج. وثمّة مؤسسات أخرى ذات أهميّة إذ جزء كبير من النشاط التجاري ومعظم عمليّات الإنتاج لا تتمّ في الأسواق مباشرة بل داخل الشركات، لا سيّما الكبيرة منها، وفي ما بينها. وفي حين تعمل الشركات داخل الأسواق، فإنّ أحجامها وهياكلها تمنحها قوّة كبيرة للتأثير في كلّ من عمليّات الإنتاج الداخلية الخاصة بها وبيئة العمل الخارجية.

ولكنّ الاقتصاد لا يقتصر على مؤسسات الأسواق والدول والشركات. فصناعة السلع وتوفير الخدمات لبيعها في الأسواق ليسا سوى جزء من الإنتاج الكلّي. عمليّة الإنتاج تتمّ أيضاً في المنازل وفي المجتمعات المحلية. أضف إلى ذلك أنّ نظام إنتاج السوق نفسه يستند إلى عمليات اجتماعية وبيولوجية وبيئية، ويتأثّر بها، وهذه الأخيرة تحاكي الشروط اللازمة لحصول الإنتاج. الأسر والمجتمعات تربّي العمّال الذين يتولّون الإنتاج، وتهيّئهم للاندماج في المجتمع وتدعمهم. كما أنّها مواقع استهلاك مهمّة. الموارد البيئية توفّر المواد الخام للإنتاج، بالإضافة إلى نظم الدعم التي تستوعب النفايات وتسمح بالحياة.

في السياق عينه، يشهد مجال العلوم الاجتماعية، بما في ذلك دراسة الاقتصاد، إدراكاً متنامياً بأنّ الاقتصاد ليس نظاماً منفصلًا مستقلًا عن القوى الاجتماعية والثقافية والسياسية التي تؤثّر في حياتنا بل على العكس، يتمّ اعتبار الاقتصاد جزءاً من إطار أوسع وذا ارتباط وثيق بغيره من جوانب المجتمع، وذلك على نحو متزايد.

هذه العلاقة ثنائية الاتّجاه، فهي لا تقتصر على تأثّر نظام إنتاج السوق والاستهلاك بالقوى الاجتماعية والسياسية، بل إنّ تنظيم اقتصادنا يؤثّر بدوره إلى حدّ بعيد في حياتنا. إنّ مركزيّة الأسواق في الاقتصادات الحديثة غير مسبوقة تاريخياً. وقد أدّى ظهور نظام سوق متكامل، كان قد تطوّر على مدى قرون، إلى نموّ وازدهار كبيرين جداً. ولكن في المراحل الاولى في إنجلترا، كما في غيرها من البلدان، كان هذا النظام يتطلّب إعادة تنظيم كاملة للعلاقات الاجتماعية

والسياسية. كان يندرج في إطار مجموعة من التطوّرات التي غيّرت أماكن سكن الناس وعملهم، وما يستهلكونه، ونظرتهم لأنفسهم، وعلاقاتهم بالآخرين. إنّ «اقتصاد السوق» (Market Economy)، بحسب تعبير كارل بولانيي (Karl Polanyi، لا يوجد إلا في «مجتمع السوق» (Market Society) (1944, p. 71).

يسعى هذا الكتاب إلى فهم العلاقات المعقّدة بين المجتمع والاقتصاد، وينطلق من مجموعة من تقاليد نظرية تساهم على نحو متزايد في إيجاد أرضيات مشتركة، على ما نحاول أن نبرهن. إنّ هذا التماثل ليس توليفة مفاهيمية. بل ثمّة اختلافات نظرية بارزة من المستبعد أن تُحلّ. الواقع أنّ التماثل يظهر من خلال تغيّرات في عدد من المجالات، كالاهتمام المتنامي بدور المؤسسات، والعقلانية والشبكات الاجتماعية في الاقتصاد الكلاسيكي الجديد، والاهتمام المتجدّد بمواضيع مماثلة في علمَي الاجتماع والاقتصاد السياسي. ونحن نقترح بأنّ الانكباب على نحو أكثر واقعية على التطوّرات في العلوم الإنسانية سيؤدّي غالباً إلى مجموعة أفضل من الأدوات الفكرية لتحليل الظواهر الاقتصادية.

التركيز في هذا الكتاب بشكلٍ خاص كان عن دور المؤسسات. وهذا لا يعكس صعود الاقتصاد المؤسساتي الجديد في إطار الاقتصاد الكلاسيكي الجديد فحسب، بل أيضاً الأهمية المتجدّدة للمؤسسات بالنسبة إلى الاقتصاد السياسي. إنّ الأمثلة على هذا التوجّه في الاقتصاد السياسي واضحة في نموّ المدرسة التنظيمية (Regulation School)، والاهتمام المتزايد بأعمال كارل بولانيي، وأهميّة الاقتصاد السياسي المؤسساتي في الدراسات السياسيّة. أمّا ما تشير إليه هذه الاتّجاهات المختلفة بشكل أساسي فهو أننا نولي أهميّة أكبر لكيفية بلوغ المؤسسات والممارسات الحالية ما هي عليه الآن. التاريخ مهمّ، ولا سبيل لفهم عمل النظم الاقتصادية والاجتماعية من دون فهم كيف تطوّرت. فالتاريخ يحدّد طريقة عمل هذه النظم في الوقت الحاضر وكيف ستتابع تطوّرها.

التركيز على المؤسسات يشير أيضاً إلى الحاجة للتمعّن في تفاصيل العمل الفعلي للنظم الاجتماعية الاقتصادية وذلك عبر تجاوز حدود الفهم المجرّد

أو النظري للطريقة المثالية لعملها. إذ شكّل هذا أيضاً موضوع دراسة تحليلية أنجزت مؤخراً. إنّ تقليد «كلفة التعاملات» (Transaction Cost) في الاقتصاد الكلاسيكي الجديد، إلى جانب الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التجريبي، بدأ يولي اهتماماً أكبر للسلوك الفعلي للأسواق والشركات والأفراد الحقيقيين. على غرار ذلك، نلاحظ تركيزاً على فهم عمل الشبكات والمؤسسات في علم الاجتماع الاقتصادي. أمّا في الاقتصاد السياسي فنجد اهتماماً متجدداً باكتشاف معلومات عن عمل أسواق معيّنة بأساليب تسلّم بالتنوّع بين الاقتصادات الرأسمالية من حيث الحجم والطابع. وقد ألهمت هذه المواضيع النهج المتعدّد الأبعاد المعتمد في هذا الكتاب.

باستعراض شؤون التاريخ والنظريات والتطبيق بالنسبة إلى المؤسسات الاقتصادية، نركّز على الجوانب الاقتصادية للحياة اليومية. ونحن نوافق بولانيي في رأيه القائل بأنّ مجتمعنا الحالي هو قبل كلّ شيء «مجتمع سوق» – بات فيه المجتمع ملحقاً بعمل الأسواق. وعلى غرار ذلك، نستند إلى مفاهيم تحليل كارل ماركس (karl Marx) للرأسمالية على أنّها نظام إنتاج وتوزيع اقتصادي يتكوّن من علاقات اجتماعية معيّنة. والواقع أننا طوال الكتاب نستخدم مصطلحي «مجتمع السوق» و«الرأسمالية» (Capitalism) من دون التفريق بينهما إلى حدّ ما، بما أننا نعتبر بأنّ هاتين التسميتين تشيران إلى تفسيرين نظريين لظواهر متماثلة.

وانسجاماً مع النهج التعدّدي المتّبع في معالجة موضوع الكتاب، يشير كلّ من مجتمع السوق والرأسمالية إلى تصوّرين عن نوع المجتمع الذي نعيش فيه اليوم؛ مجتمع تضطلع فيه الأسواق بدور رئيسي ليس فقط في ما يتعلّق بالإنتاج الاقتصادي، بل أيضاً بتنظيم الحياة الاجتماعية والسياسية والثقافية بأساليب فريدة تاريخياً. وفي هذا الإطار نقوم على مدى صفحات الكتاب بربط المناهج النظرية المختلفة المتناولة بالأحداث التاريخية التي ألهمت واضعي النظريات وساهمت في قولبة التطوّرات والممارسات التي نعاينها. كما لا بدّ من إدراج سياق تاريخي أوسع، لا سيّما عند البحث في الأمور التي نعتبرها من مُميّزات

مجتمع السوق. سننتقل إلى ذلك الآن، ثمّ سنعرض بإيجاز بعض المناهج النظرية الرئيسية الواردة في الكتاب، وسنعطي أخيراً لمحة عن أقسامه ومحتواه.

مجتمع السوق من منظور تاريخي

يرقى وجود الأسواق في المجتمعات الإنسانية إلى آلاف السنين، وهي قديمة قدم الإغريق على أقلّ تقدير. ومع ذلك فأن «مجتمع السوق» من التطوّرات الحديثة العهد، فهو لهُ الآن سمات فريدة تميّزه عن الأشكال السابقة من التنظيم الاجتماعي والاقتصادي. في هذا السياق نشير إلى أنّ الأسواق، قبل صعود الرأسمالية، كانت مجرّد «سمة ثانوية» (Accessory Feature) من سمات الحياة (Polanyi 2001 [1944], p. 70)، ولم تكن لها الأهمية ذاتها في حياة الناس اليومية للأن هؤلاء كانوا ينتجون بأنفسهم معظم ما كانوا بحاجة إليه للبقاء. وقد عرفت طبيعة العمليّات الاقتصادية في المجتمعات الإقطاعية التقليدية تحوّلات تدريجية ولكنها على قدر من الأهمية، أدّت إلى نظام إنتاج رأسمالي. الجدير بالذكر أنّ التغيرات الاقتصادية التي شكّلت الرأسمالية لم تكن بمعزل عن تغيّرات ثقافية وسياسية أشمل، كصعود أساليب البحث الفكري وأشكال الحكم التي عزّزت السياق الاجتماعي الذي تطوّر فيه الاقتصاد الرأسمالي الجديد.

سنبدأ نقاشنا بالتطرّق إلى طبيعة المجتمع ما قبل الرأسمالي في إنجلترا، وسماته، وإلى مهد الرأسمالية، وإلى «مجتمع السوق» الحديث الأول. كان تنظيم الحياة الإقطاعية واستمراريتها يتمّان عن طريق ترتيبات مختلفة لإنتاج المواد التي يحتاجها الناس، وتوزيعها واستهلاكها. وكان دور الأسواق هامشياً في هذه العملية بالنسبة إلى معظم الأشخاص الذين كانوا يعملون بشكل رئيسي في الإنتاج الزراعي. فقد كانوا فقراء مادياً، يعيشون حياة الكفاف في منازل كانت تشكّل الوحدات الاجتماعية والاقتصادية الرئيسية في المجتمع. وفي ظلّ النظام الإقطاعي، كانت أحجام المنازل تختلف بحسب ثروة ساكنيها، إلّا أنّها كانت المكان الذي ينتج فيه الناس ضروريات الحياة ويستهلكونها، بالإضافة إلى تربية أطفالهم وتهيئتهم للاندماج في المجتمع.

عمليّات الإنتاج والاستهلاك والتكاثر والتنشئة الاجتماعية كانت تشكّل إلى حدّ بعيد جزءاً لا يتجزأ من المنازل ولم تكن تعتمد على الأسواق بالطريقة التي هي عليها الآن في الاقتصادات الرأسمالية. ولكن حتّى بنية الأسواق نفسها كانت مختلفة في المجتمعات الإقطاعية. ففي حالات التبادل، كانت العمليات تتمّ غالباً في أسواق محلية أو مناطقية، قريبة من منازل الناس بحيث يكون من السهل بالنسبة إليهم أخذ الكميات الفائضة أو التي لا يحتاجونها. أمّا الأهمّ من ذلك فهو أنّ السوق كان يعمل وفقاً لقواعد واضحة ومفهومة، الهدف منها الحماية من المضاربة. كان بيع السلع يتمّ على أساس «الثمن العادل»، والشراء بهدف إعادة البيع بربح كان ممنوعاً في الأسواق.

تجدر الإشارة إلى أنّ هذه الترتيبات استمرّت في بعض الأسواق في بدايات الرأسمالية، وقد أطلق عليها إدوارد بالمر تومبسون (Edward Palmer Thompson) (1971) اسم «الاقتصاد الأخلاقي» (Moral Economy). أي أنّ تنظيم الصفقات كان يتمّ من منطلق أخلاقي وليس بحسب الحاجات التجارية – من الأمثلة على ذلك، الاهتمام بضمان معقولية الأسعار بالنسبة إلى المُشترين بدلاً من ربحيّة الباعة. وقد تميّز التحوّل إلى الرأسمالية بتغيّرات بارزة في هذه التقاليد وفي الأوضاع المادية للحياة اليومية، حيث ظهرت مؤسسات اقتصادية جديدة وتحوّل دور المؤسسات التي كانت قائمة. كما أنّ التغيّرات الملحوظة التي طرأت على علاقات الملكية التقليدية وعلى القوانين التي تنظّم حقّ الانتفاع من الأرض، كانت من الخطوات الحاسمة في عملية الانتقال تلك.

في ظلّ النظام الإقطاعي، كان الفلاحون يتمتعون بحقّ زراعة الأراضي، وكان الانتفاع من الأراضي «المشاع» مكرّساً قانوناً وعرفاً. فاستخدم الفلّاحون تلك «المشاعات» (Common)، إلى جانب أنشطتهم الإنتاجية الأخرى، لرعي المواشي أو جمع الحطب أو الأغذية. وفي هذا السياق فإنّ انهيار النظام الإقطاعي انطوى على عمليّة «تسييج» للأراضي باعتبارها أملاكاً خاصة ذات حقوق استخدام حصرية. تمّ ذلك من خلال إقامة السياجات وإصدار القوانين،

الأمر الذي أدّى إلى خلاف كبير حول الحقوق العرفية. أمّا الجهود الأساسية الأولى لتسييج الأراضي فكانت في القرن السادس عشر، وقد ازداد زخمها في القرن الثامن عشر مع ارتفاع الطلب على الممتلكات التجارية بالتزامن مع بداية عصر التصنيع (Wood 1999).

عكس انهيار حقوق الانتفاع العرفية انهيار الهياكل التقليدية التي كان المجتمع الإقطاعي يقوم عليها، الأمر الذي أخلّ بطريقة حياة الناس. وقد أدّى التسييج إلى منافسة من أجل الوصول إلى الأرض وشجّع ملّاك الأراضي على تأجير أجزاء من ممتلكاتهم للمزارعين الذين وبدورهم شغّلوا بعضاً من الأشخاص الذين لم يعد بإمكانهم الوصول إلى الأرض لتأمين كفافهم. بذلك بات هؤلاء يحصلون على أجور للعمل في الأرض والمساهمة في إنتاج السلع الزراعية لبيعها في الأسواق. وقد مكّنتهم الأجور من شراء متطلّباتهم الأساسية. كانت تلك بداية ظهور علاقة اقتصادية جديدة تتمثّل في العمل المأجور.

كما شجّعت المنافسة ملّاك الأراضي على تحسين مزارعهم (Wood 1999)، وقد انطوى ذلك على تطبيق المبادئ العلمية على الممارسات الزراعية لزيادة الإنتاجية. ومع ازدياد حجم المحاصيل، ازدادت الكميات المخصصة للبيع. من جهة ثانية، شجّعت التحسينات على التخصص، إذ تحوّل الناس من زراعة معظم احتياجاتهم للاستهلاك المنزلي المباشر، إلى التخصص في إنتاج بضعة أنواع من المحاصيل فقط. أدّى ذلك إلى خفض نسبة الأشخاص الذين يرتزقون بالعمل في الأرض، ما دفع بالكثيرين إلى التوجّه نحو المراكز الحضرية الناشئة، أملاً بإيجاد فرص عمل في المعامل أو المناجم.

كان تنظيم القطاع الزراعي الإنجليزي التنافسي، بإنتاجه الموجّه للسوق عوضاً عن الإنتاج المباشر لتلبية الحاجات، يقوم على «أصحاب الأملاك» (Landlords)، والمزارعين المستأجرين الرأسماليين، و«العمّال المأجورين» (Wage Labor) (Brenner 1989, p. 294)، وهو ترتيب عزّز «انطلاقة» إنجلترا نحو النموّ الاقتصادي. فتوسيع الإنتاج في القطاع الزراعي كان الأساس لتوسيع صناعات صغيرة وتحويلية أخرى، وبالنتيجة توسيع عمليّة التصنيع بأسرها.

بفعل المنافسة، اكتسبت الثورة الصناعية زخماً مع اختراع المحرّك البخاري وتطوّره السريع. وكان نظام الحكم المتمثّل في منح الاحتكارات للمخترعين بموجب نظام براءات الاختراع، عنصراً مؤسساتياً مهماً في هذه العملية. إذ ساهمت الطاقة البخارية في حدوث تغييرات في صناعات أخرى، كان أبرزها صناعة الحديد، التي عزّزت بدورها تطوّرات صناعية أوسع نطاقاً في مجالي التصنيع والنقل. كما عزّزت بناء السكك الحديدية وإنشاء البنى التحتية، ما سهّل نموّ المدن بعيداً عن المناطق الساحلية. وسرعان ما ظهرت مدن صناعية كبيرة، وبحلول القرن التاسع عشر، أنشئت في قطاعي التعدين والصناعات التحويلية مصانع تقوم على التقنيات الآلية وتوظّف قوى عاملة كبيرة ومنظّمة.

لقد أدّى نظام المصنع المنتج للسلع المخصصة للبيع في الأسواق إلى الفصل النهائي بين المنزل والإنتاج(*). فالرأسماليون، مع ما يملكونه من مواد وأموال ومساحة، كانوا يشترون آلات ويضعونها في مصانع. وكانوا يوظّفون أشخاصاً للعمل أيّاماً طويلة على تصنيع السلع. هذا الإنتاج الكمي في مراحله الأولى، الذي ينظّمه الوقت عوضاً عن المواسم، زاد الكميات المعروضة من السلع وخفّض أسعارها بحيث باتت معقولة أكثر. وأمّنت هذه الترتيبات الأساس لأسلوب جديد متمحور حول السوق لتنظيم إنتاج حاجات الناس الماديّة وتوزيعها.

غير أنّ الطلب على اليد العاملة لم يكن مستقراً، ولم يكن كافياً حتّى لتأمين عمل لكلّ من هو بحاجة إليه. وقد أدّت تقلّبات الإنتاج بهدف الربح إلى ضغوطات من أجل قيام مؤسسات جديدة لتنظيم اليد العاملة وضبط ظروف العمل في المصانع. في هذا السياق، وبعد فترة طويلة من النقاش والخلاف، تمّت أخيراً الاستعاضة عن طريقة تحديد الأجور بحسب العادات والأعراف - «الاقتصاد الأخلاقي» - بإزالة الأشكال التقليدية لـ «إعانة الفقراء» (Poor Relief) وإنشاء

(*) يقصد المؤلف هنا أن الحاجات كانت تُصنّع في البيوت قبل أن يكون هناك مصانع إنتاج خارج إطار المنزل (المراجع).

سوق عمل وطني. وفرضت هذه التغييرات إلزامية تأمين مشاركة الناس في سوق العمل، إلّا أنّها كانت في المقابل تعني بأنّ مداخيلهم – وسيلتهم الوحيدة للبقاء على قيد الحياة – غير ثابتة وتعتمد على العرض والطلب في السوق. هذا الدمج للعمل في نظام السوق وإخضاعه لقوى اقتصادية عوضاً عن القوى الأخلاقية شكّل خطوة حاسمة في عملية إنشاء مجتمع السوق.

لم تقتصر آثار صعود الرأسمالية على إنجلترا وأوروبا دون غيرهما. فقد اجتذب الاقتصاد الرأسمالي، الذي أخذ يتّسم بطابع عالمي على نحو متزايد، غيرهما من المناطق أيضاً. غير أن هذه التجربة تفاوتت بين المناطق، واختلفت بين الاقتصادات الأوروبية وغير الأوروبية. وكان للاستعمار دور بارز في ذلك. فالدول الأوروبية استعمرت دولاً أخرى في آسيا وأفريقيا والمحيط الهادئ والأميركتين، ما مكّنها من استيراد مواد خام أساسيّة بشروط مؤاتية. كما أمّن لها الاستعمار منافذ لصادراتها، ما خفّف من وطأة المنافسة العالمية. فبريطانيا، على سبيل المثال، ساهمت في تدمير صناعة القطن التي كانت قائمة في الهند، ثمّ عملت على تصدير كميّات كبيرة من منسوجاتها القطنية إلى الهند في العقود الأخيرة من القرن التاسع عشر (Hobsbawm 1987).

يسلّط هذا المثل الضوء على أهميّة السلطة السياسية، ومن ضمنها الإكراه والعنف، في تشكيل مجتمعات السوق. وهي صورة بعيدة كلّ البعد عن النموذج المثالي للتجارة الحرّة والأفضليّة المقارنة التي كان يصوّرها علماء الاقتصاد في ذلك الوقت. لقد كان أثر الاستعمار شديداً بالفعل على تطوّر الرأسمالية خارج أوروبا وداخلها أيضاً. اقتصادات «المستعمر» (Settler) الرأسمالية، كأستراليا والولايات المتّحدة، أصبحت صناعية بسرعة نظراً لاستيراد كميات ضخمة من المعدّات الرأسمالية وأعداد كبيرة من العمّال، بالإضافة إلى القمع الوحشي للسكّان الأصليين واقتصاداتهم. أما غيرها من البلدان، كالهند مثلاً، فكانت غارقة في علاقة تبعيّة اقتصادية طوال ما يزيد عن القرن، أخضعها البريطانيّون في خلاله لضرائب باهظة وفوائد مرتفعة على القروض، وقمعوا استقلالها الاقتصادي.

تاريخياً، يمكن اعتبار صعود مجتمع السوق جزءاً من عمليّة تغيير فكري وثقافي واجتماعي واقتصادي وسياسي وديموغرافي معقّدة امتدّت من القرن السادس عشر حتى القرن التاسع عشر. وغالباً ما يشير علماء الاجتماع إلى هذه المجموعة الأوسع من العمليّات على أنّها مرحلة صعود «الحداثة». ففي خلال تلك الفترة، تحوّلت إنجلترا من ثقافة دينية تقليدية تقوم على زراعة الفلّاحين في ظلّ نظام إقطاعي وجماعات صغيرة مكتفية ذاتياً، إلى مجتمع سوق صناعي وقوّة رأسمالية عالمية تسيطر على التجارة الدولية والتوسّع الاستعماري.

حدثت هذه التغيّرات الاقتصادية بالتزامن مع تطوّرات فكرية وسياسية أخرى على جانب من الأهمية. ذلك أنّ صعود الدولة القومية والأشكال الجديدة للتنظيم القانوني والسياسي، أدّت إلى التحوّل من الحق الإلهي للملوك إلى السيادة الشعبية. فالتكامل المتزايد للعمليات الاقتصادية ومركزيّة السلطة السياسية ساهما معاً في إعادة تنظيم العلاقات الاجتماعية وفكّكا روابط «المجتمع» التقليدي (Community)، الأمر الذي أفسح المجال أمام ظهور «المجتمع المدني» (Civil Society).

من العوامل الأساسية أيضاً، التحوّلات على مستوى الأفكار والثقافة، لا سيّما تراجع الدين وصعود العقل والعلم الذي اضطلع بدور حاسم في تعزيز التقدّم التكنولوجي وقامت عليه التطوّرات الاقتصادية. كما امتدّت أهميّتها لتشمل التحوّلات السياسية في ذلك الوقت، حيث تمّ القضاء على الهياكل والأفكار التقليدية التي كان يقوم عليها النظام الاقتصادي الإقطاعي القديم، لتظهر مكانها مؤسسات اجتماعية وأيديولوجيات وثقافات وأفكار جديدة، كان من شأنها تعزيز الاقتصاد الرأسمالي الناشئ وإتمامه.

إن صعود الرأسمالية انطوى على تحوّلات جذرية في الحياة الاجتماعية والاقتصادية بحيث باتت الأسواق تحظى باهتمام أكبر، ما أفضى بالنتيجة إلى إنشاء مجتمع السوق. في هذا الكتاب، نبحث في طبيعة مجتمع السوق وحركيّته، وذلك من خلال تاريخه وممارسته، كما ومن خلال أكثر من منظور نظري يسعى

لفهم الظواهر الاقتصادية في هذا النوع من المجتمعات.

نظريات مجتمع السوق

يستند هذا الكتاب إلى مجموعة من التقاليد النظرية في العلوم الاجتماعية. ولكن بدلاً من أن يتمحور الكتاب حول هذه النظريات المختلفة، يتناول جوانب مجتمع السوق بشكل أساسيّ، ويأتي على ذكر عدد من النظريات في كلّ فصل. فيما يلي طرح موجز لبعض تلك النظريات، علماً بأنّنا لا نقدّم قائمة شاملة، ولكنّ هدفنا مساعدة القارئ على تكوين فكرة عن السياق العام للكتاب.

الاقتصاد السياسي الكلاسيكي

كان ما يُعرف بـ «الاقتصاد السياسي» (Political Economy) من بين التقاليد الأولى التي انكبّت على دراسة صعود الأسواق الرأسمالية، وذلك ابتداءً من القرن الثامن عشر. هذه المدرسة التي دمجت ما بين السياسة والاقتصاد والتاريخ تُعرف اليوم باسم الاقتصاد السياسي «الكلاسيكي» لتمييزها عن مدارس الفكر الاقتصادي السياسي الأحدث عهداً.

من بين علماء الاقتصاد السياسي الكلاسيكي نذكر آدم سميث (Adam Smith)، الذي يعتبر «الأب المؤسس» لعلم الاقتصاد الحديث، ودايفد ريكاردو (David Ricardo) وتوماس مالتوس (Thomas Malthus) وجون ستيوارت ميل (John Stuart Mill). جميعهم طرحوا أفكاراً هامّة لا تزال ليومنا هذا تغذّي الاقتصاد الحديث، كما كان لبعضهم، كسميث وميل، مساهمات بارزة في مجالات أخرى.

هؤلاء المنظّرون مؤيّدين إلى حدّ بعيد للنمو الاقتصادي الناجم عن مجتمع السوق الناشئ. وقد سلّموا بأهميّة المنافسة والتجارة لجهة تعزيز النموّ، وغالباً ما كانوا يدعمون التجارة على أسس أخلاقية وسياسية، معتبرين بأنّ من شأنها تعزيز المسؤولية الفردية والحرية.

كما أوضح المنظّرون الكلاسيكيّون أنّ الفئات الاجتماعية المختلفة تشارك في الاقتصاد بطرق مختلفة، وأنّ مصالحها ومكاسبها تختلف. وركّزوا اهتمامهم على دور العمل في إنتاج القيمة. وبهذا فقد أرسى عملهم الأسس لما جاء لاحقاً في تقاليد نظرية مختلفة، من بينها الاقتصاد الماركسي والاقتصاد الكلاسيكي الجديد.

الاقتصاد الكلاسيكي الجديد(*)

اعتباراً من أواخر القرن التاسع عشر، أصبحت الدراسة الاقتصادية أكثر تخصصاً. وقد اختلف هذا النهج عن الاقتصاد السياسي الكلاسيكي لجهة التركيز على علم الاقتصاد باعتباره مجالاً مستقلاً عن العلوم الاجتماعية الأخرى وعن السلوك الاجتماعي. الجدير بالذكر أن هذا النهج لا يزال النهج السائد في دراسة الاقتصاد اليوم.

يعتمد الاقتصاد الكلاسيكي الجديد أسلوب تحليل أكثر تجريداً، إذ إنّه ينطوي على وضع افتراضات بشأن كلّ من السلوك البشري وظروف السوق، والانطلاق منها لتطوير نماذج رياضية. المنهجيّة المتّبعة منهجيّة فردية، أي أنّها تبدأ بافتراضات حول الأفراد ثمّ تستخلص استنتاجات تتعلّق بالاقتصاد ككلّ. وعليه، فإنّ سلوك الاقتصاد يعتبر نتيجة الخيارات والتصرّفات الفردية، علماً بأنّ كلّ فرد يتصرّف بمعزل عن الآخرين.

وتستند الافتراضات المستخدمة في الاقتصاد الكلاسيكي الجديد إلى نظرية الاختيار العقلاني. إذ تفترض هذه النظرية بأنّ الناس عقلانيون ونفعيون، أي أنّهم يحاولون تحقيق أقصى حدّ من الرفاهية باستخدام أنجع الوسائل الممكنة. كما يفترض معظم علماء الاقتصاد الكلاسيكي الجديد تنافسيّة الأسواق التي يتفاعل فيها العملاء العقلانيّون.

(*) مصطلح اقتصادي يستخدم للتركيز على النهج الاقتصادي الذي يتعامل مع تحديد الأسعار، والمخرجات وتوزيع الدخل في الأسواق من خلال العرض والطلب (المراجع).

الافتراضات مثيرة للجدل، ويعتبر البعض بأنّها تجعل النظرية الكلاسيكية في موقع تعزيز المنافسة في السوق. ولهذا السبب، غالباً ما يتمّ ربط الاقتصاد الكلاسيكي الجديد بما بات يعرف بـ «الليبرالية الجديدة» (Neoliberalism). والليبرالية الجديدة عبارة عن مجموعة من التوصيات المتعلقة بالسياسة العامة، والتي تؤيّد المنافسة في السوق وترفض تنظيم الدولة له. تجدر الإشارة إلى أنّ الليبرالية الجديدة كانت من بين أهمّ القوى التي ساهمت في تحويل السياسة الاقتصادية منذ سبعينات القرن العشرين.

الاقتصاد السياسي الماركسي

يستند الاقتصاد السياسي الماركسي إلى أعمال كارل ماركس، الذي دأب على نقد الاقتصاد السياسي الكلاسيكي منذ أواخر القرن التاسع عشر. ألهمت أفكار ماركس حركات إصلاحية وحتى ثورات، وغيّرت بذلك التطبيق العملي للرأسمالية. وما تزال أعماله تساهم إلى اليوم في صياغة الكثير من التحليلات الاقتصادية والاجتماعية. ومع أنّ ماركس كان من نقّاد الاقتصاد السياسي الكلاسيكي، إلّا أنّه انطلق من العديد من مفاهيمه، ومن بينها نظرية قيمة العمل، لتركيز الاهتمام على العلاقات الاجتماعية، أي علاقة مجموعات (أو طبقات) مختلفة من الناس بوسائل الإنتاج: العمّال المأجورون (الطبقة الكادحة) وأصحاب الأعمال (البورجوازية).

درس ماركس هذه العلاقات الاجتماعية في أزمنة وأمكنة حقيقية، ولاحظ تطوراتها التاريخية. وقد أطلقت على هذه الطريقة تسمية «المادية التاريخية» (Historical Materialism). وهي مادية لأنّها تركّز على التغيّرات التي طرأت على الظروف المادية للإنتاج والاستهلاك على مرّ الزمن، والتي بدورها أثّرت في عالم الثقافة والأفكار. وهذا يتعارض مع النهج الكلاسيكي الجديد الذي ينظّر بصرف النظر عن التفاصيل التاريخية.

كان لنهج ماركس تأثير كبير في علم الاجتماع، ويعود ذلك جزئياً إلى ربطه

الاقتصاد بعمليّات اجتماعية أشمل. إلّا أنّ البعض يدلّلون على أنّ هذا النهج ماديّ للغاية، ولا يقيم وزناً كافياً للعمليات الثقافية، فيما يرى آخرون بأنّه حتميّ جداً، أي أنّه يعتبر بأنّ النتائج تحدّدها الهياكل الاقتصادية، من دون إقامة اي اعتبار لأعمال الأفراد. وفي المقابل، فإنّ علماء الاقتصاد الكلاسيكي الجديد بدورهم ينتقدون تركيز ماركس على الفئات الاجتماعية بدل الأفراد.

علم الاجتماع عند فيبر

ماكس فيبر (Max Weber) هو أحد الآباء المؤسسين لعلم الاجتماع ومن أكثر الشخصيات نفوذاً في علم الاجتماع الاقتصادي. فقد انتقد فيبر في كتاباته ماركس، الذي سبقه، والاقتصاد الكلاسيكي الجديد.

أثّرت تحاليل فيبر إلى حدّ ما في الفردانية المنهجية الحديثة، كما ركّز اهتمامه على كيفية تفاعل الأفراد. غير أنّ تصوّره للتفاعل الاجتماعي اختلف عنه في التقليد الكلاسيكي الجديد. «التفاعل الاجتماعي» (Social Interaction)، وهو من المفاهيم الأساسية في علم الاجتماع، يتمثّل بالنسبة إلى فيبر في العلاقات بين الأفراد وكيفية تعاملهم مع بعضهم البعض. أي أنّه يتجاوز علاقات التبادل الأضيق التي تركّز عليها النظرية الكلاسيكية الجديدة في معظمها.

دلّل فيبر على أنّ علم الاجتماع يتطلّب فهماً ذاتياً لدوافع الناس، ما يُسمّى في بعض الأحيان «علم الاجتماع التفسيري» (Interpretative Society) أي أنّ علينا أن نفهم لماذا يتصرّف الناس بطريقة معيّنة، وكيف ينظر الشخص إلى أعماله ويفهمها. وقد أصبح هذا المبدأ من أهمّ المبادئ في علم الاجتماع.

ومن بين المفاهيم الأساسية الأخرى لدى فيبر، نذكر «العقلانية» (Rationalization) التي تتمثّل في نزعة المجتمعات الحديثة لاستخدام العلم والعقل لاختزال العمليّات الاجتماعية والاقتصادية بعناصرها الأساسية، ما يسهّل التفكير في جوانب الحياة الاقتصادية والاجتماعية وتقييمها والتنبّؤ بها. الجدير بالذكر أنّ العقلانية تحظى بتأييد الأسواق والدول على حدّ سواء.

على نطاق أوسع، لا بدّ من الإشارة إلى أنّ تحليل فيبر انتقد أيضاً التحليل الطبقي الماركسي. فانطلاقاً من تركيز فيبر على الذاتية، كان هذا الأخير يعتبر الطبقة الاقتصادية أقلّ أهمية من غيرها من الفوارق الاجتماعية (كالجنسية والدين والمهنة) في تشكيل الهويّة الفردية والنشاط الجماعي. وقد كرّرت دراسات حديثة أهميّة تعليم أفكار فيبر الخاصة بعلم الاجتماع الاقتصادي.

التحليل المؤسسي

تركّز النظرية المؤسسية، على أهميّة التاريخ وعلى انتظام الاقتصاد من خلال المؤسسات التي سادت علمَ الاقتصاد في مطلع القرن العشرين. فيبر، الذي كان يعتبر نفسه عالم اقتصاد، كان جزءاً من أحد عناصر هذا التقليد، المدرسة التاريخية لعلماء الاقتصاد الألمان. ولكنّ النظرية المؤسسية كانت تحظى بشعبية كبيرة في الولايات المتّحدة أيضاً، حيث ساعد واضعو النظريات المؤسسية على وضع المقاييس الإحصائية والأدوات المستخدمة لمراقبة الاقتصاد وتنظيمه.

كان الكثير من أتباع النظرية المؤسسية يعتبرون أنفسهم علماء اقتصاد، كان العديد من علماء الاقتصاد الكلاسيكي الجديد يعتبرون بأنّ تأثر هؤلاء كبير بعلم الاجتماع، الأمر الذي يعكس الطبيعة المستعرضة لهذا النهج. وقد لفت أتباع النظرية المؤسسية الانتباه إلى تأثير الثقافة في سلوك المستهلك وإلى أهميّة الشركات في هيكل المنافسة. كما درسوا دور كلّ من الدولة والاتّحادات والإعلام، وتبيّن لهم أنّ جميع هذه «المؤسسات» (Institutions) لها تأثير كبير في طبيعة الحياة الاقتصادية.

في الآونة الأخيرة، ركّز بعض المنظّرين الكلاسيكيين الجدد أيضاً على المؤسسات. وعملهم هذا ناشئ عن إشكاليّات تتعلّق بالافتراضات التي تقوم عليها النظرية الكلاسيكية الجديدة. فعلى سبيل المثال، يردّ علم الاقتصاد السلوكي على الانتقادات التي تطاول الفاعل الاقتصادي العقلاني عبر البحث في كيفية اتّخاذ الأشخاص قرارات اقتصادية، فيما يردّ آخرون على الانتقادات

حول»السوق التنافسية الكاملة» باستعراض الآثار المترتّبة على «تكلفة المعاملات» (تكلفة ممارسة الأعمال التجارية).

لقد ألهم هذا النهج إلى ظهور «الاقتصاد المؤسسي الجديد» (New NIE) (Institutional Economics). فخلافاً للأشكال الأقدم للنظرية المؤسسية، يستند الاقتصاد المؤسسي الجديد بشكل كبير إلى تقليد الفردانية المنهجية. إلّا أنّه، وعلى عكس الاقتصاد الكلاسيكي الجديد، يولي اهتماماً أكبر للسياق الذي يتصرّف فيه الأفراد، مسلّطاً الضوء على دور القرارات والمؤسسات السابقة في السلوك الحالي.

لقد شهدت العلوم الاجتماعية تجدّداً لنشاط التحليل المؤسسي، ففي الاقتصاد السياسي، على سبيل المثال، تركّز النُهج المستندة إلى المدرسة الفرنسية التنظيمية على الهياكل الاجتماعية التي تنظّم النشاط الاقتصادي. وفي مجال دراسة السياسات، يبحث التحليل المؤسسي في تغيّر السياسة بمرور الوقت، مع التشديد على استمرارية تأثير القرارات السياسية الماضية على التوجهات المستقبلية حتّى بعد التراجع عن تلك السياسات.

الاقتصاد الكينزي(*)

كان عالم الاقتصاد البريطاني جون مينارد كينز (John Maynard Keynes) من بين أهمّ علماء الاقتصاد في القرن العشرين. وقد شكّلت دراساته عن عدم اليقين وعن الاقتصاد الكلّي وعن البطالة أساساً للسياسة الاقتصادية حول العالم في مرحلة ما بعد الحرب. كما تمّ دمج نظريّاته عن الاقتصاد الكلّي في المدرسة

(*) هذه النظرية ترى أنهُ على المدى القصير، وخصوصاً خلال فترة الركود الاقتصادي تتأثر قوة الناتج الاقتصادي بالطلب الكلي (الانفاق الكلي بالاقتصاد). إذ ترى النظرية أن الطلب الكلي لا يساوي بالضرورة القدرة الانتاجية للاقتصاد، وبدلاً من ذلك فأنهُ يتأثر بمجموعة من العوامل وأحياناً يتصرف الاقتصاد بطريقة متقطعة مما يؤثر على الإنتاج والعمالة والتضخم. علماً بأن هذه النظرية استخدمت في الاقتصاد الأوروبي والبريطاني على الخصوص حتى أفول المرحلة التاتشرية عام 1990 (المراجع).

الكلاسيكية الجديدة التقليدية، إلّا أنّها استتبعت كذلك في مرحلة ما بعد الكينزية أبحاثاً أكثر نقدية حول عدم استقرار الأسواق المالية والنقص في العمالة.

ومع أنّ الكينزية تقليد بحدّ ذاتها، إلّا أنّ التحليل الكينزي ينسجم تماماً مع النشاط المتجدّد للنظرية المؤسسية، من حيث التركيز على كيفية الاستفادة من تنظيم سوق العمل والسوق المالية لمعالجة عدم الاستقرار، وعلى استناد النشاط الاقتصادي في الاقتصادات الرأسمالية الحديثة إلى الكيانات المؤسسية الكبيرة كالدول والمصارف.

علم الاجتماع الاقتصادي

يمكن إدراج كلّ من النظريات الفيبرية والمؤسسية والماركسية تحت عنوان «علم الاجتماع الاقتصادي» (Economic Sociology). إلّا أنّ هذه التسمية باتت مؤخراً تشير إلى مجال فرعي أكثر تميّزاً، يرتكز عمله على فهم ما يؤثّر في التصرّف الاقتصادي الفردي وعلى كيفية التوفيق بين أعمال الفرد ومؤشرات الهيكل الاجتماعي. كما ظهرت مفاهيم جديدة من مثل مفهوم «التضمين» (Embeddedness) لمارك غرانوفيتر (Mark Granovetter) (1958) ونظرية «الحقل» (Field) لبيار بورديو (Pierre Bourdieu) (1990)، بالاستناد إلى دراسات اجتماعية واقتصادية سابقة.

وقد كان لعلم الاجتماع الاقتصادي تأثير شديد بشكل خاص في الولايات المتّحدة وأوروبا حيث برز أثر التحليل الشبكي، مع التركيز على شبكة العلاقات القائمة بين عدد من العملاء الاقتصاديين وتأثيرها على السلوك والنتائج. كما تمّ تطوير أداة جديدة في إطار تقليد الاختيار العقلاني، ألا وهي نظرية الألعاب، التي طبّقها علماء الاجتماع. فضلاً عن أنّ نظريّتي الشبكة واللعبة تركزان على سياق السلوك الفردي، والعلاقات بين الأشخاص و«قواعد اللعبة» (Rules of the Game)، وهما تسمحان باعتماد نُهج متعددة التخصصات.

أقسام الكتاب

بعد هذا **الفصل التمهيدي**، ينقسم الكتاب إلى ثلاثة أجزاء، يركّز كلّ منها على أحد جوانب مجتمع السوق. أمّا الختام فبمجموعة ملاحظات نهائية. يتطرّق **الجزء الأوّل** إلى كيفية تشكّل النظام الرأسمالي - وإلى ما يميّز هذا الشكل من أشكال التنظيم الاقتصادي. ويركّز هذا القسم على الأفكار الاقتصادية التقليدية، كما أنّه يتناول التحليل المؤسسي وعلم الاجتماع الاقتصادي، الذي يُدرَج موضوعه على نحو متزايد في تقارير اقتصادية أكثر تقليدية. ويتألّف قسم «**تشكّل مجتمع السوق**» من ثلاثة فصول تبحث في نظام إنتاج السلع، وفي النمو والأزمات الاقتصادية، وأخيراً في توزيع الموارد الاقتصادية.

يركّز **الفصل الثاني** على أهميّة الإنتاج بهدف البيع عوضاً عن الاستخدام، وعلى مركزيّة الأسواق لجهة تنظيم الإنتاج والتوزيع. ونتطرّق في هذا الإطار إلى إنتاج السلع وكيفية تحديد الأسعار. كما نعمد إلى مقارنة نظريّات القيمة الكلاسيكية، وبشكل خاص نظرية قيمة العمل، بنظريّات التفضيل الذاتي الكلاسيكية الجديدة. نتناول في هذا الفصل أيضاً عمليّة التسليع الأوسع نطاقاً، وكيفية تغيير النظام الرأسمالي لعمليّة الإنتاج ولمنظومة علاقاتنا الاجتماعية لإنتاج «مجتمع السوق».

يتطرّق **الفصل الثالث** إلى النمو الاقتصادي. إنّ القدرة على التوسّع في الإنتاج على نحو مستمرّ هي في الوقت عينه سمة فريدة من سمات الإنتاج الرأسمالي وعنصر أساسي لعمل مجتمعات السوق. وفي هذا الإطار، سنتناول عدداً من النظريات التي تسعى لشرح ما يولّد النمو، كما سنبحث في أسباب فشل بعض الاقتصادات في تحقيق النمو، وتعرّضها لمشاكل كالركود الاقتصادي والأزمات.

أخيراً، يبحث **الفصل الرابع** في توزيع الموارد الاقتصادية في مجتمعات السوق. إنّ التفاوت في توزيع المداخيل وفي ملكيّة الأصول من السمات الأساسية للاقتصادات الرأسمالية. فمن دونه تزول الحوافز التي تدفع المنافسة

في السوق والعلاقات الاجتماعية التي تشكّل الرأسمالية. سنتناول مسألة حصول بعض الفئات الاجتماعية منهجياً على أكثر من غيرها، وارتباط ذلك بحركيّات الأسواق وبالتوزيع العام للدخل.

يعالج **الجزء الثاني** من الكتاب مسألة تنظيم مؤسسات مختلفة حياتنا الاقتصادية، وهو يمتدّ على ثلاثة فصول يتمّ التركيز فيها على مؤسسات تنظيمية ثلاث تعتبر من بين الأبرز في مجتمع السوق: الدول والأسواق والشركات.

في هذا السياق، يحلّل **الفصل الخامس** عناصر الدولة القومية الحديثة التي نشأت بالتزامن مع تنامي أهمية الأسواق. كما نتطرّق إلى الدولة باعتبارها مؤسسة اقتصادية مشاركة مباشرة بالإنتاج والتوزيع، وتستمرّ الحكومات فيها بتنظيم الأسواق (الواقع أنّها تستمرّ في إنشاء أسواق جديدة من طريق عملية التنظيم). ونتمعّن في القوى التي قولبت الدولة، بالإضافة إلى الطريقة التي قولبت فيها الدولة مجتمع السوق، وكيف يتغيّر ذلك مع مرور الزمن وباختلاف البلدان.

أمّا **الفصل السادس** فينظر في الناحية التنظيمية للأسواق، علماً بأنّ الجزء الأول من الكتاب سبق أن أرسى الأسس الضرورية لفهم العناصر الأساسية لتنظيم السوق، كآلية الأسعار وتوزيع المداخيل في الأسواق. في هذا الفصل سنتناول هذه المواضيع بطريقة أكثر واقعية، فنستعرض كيفية توسّع الأسواق منذ سبعينات القرن العشرين وكيف أدّى ذلك إلى إعادة هيكلة حياتنا الاقتصادية. نتطرّق إلى بروز التمويل، وإدخال الأسواق إلى قطاع الدولة عبر «السوقنة» و«الخصخصة»، وتأثير تكامل التجارة والاستثمار على الصعيد العالمي.

الشركة هي موضوع **الفصل السابع**. فهذه المؤسسة الاقتصادية تمثّل اليوم نسبة كبيرة من الإنتاج والتجارة العالميين، حيث إنّ الشركات تمارس قوة تنظيمية على قدر من الأهمية بتوظيفها ملايين الأشخاص وإنتاجها معظم السلع والخدمات المتبادلة. وعلى الرغم من أنّها تعمل داخل الأسواق وتخضع لقوانين الدول، إلّا أنّ أحجامها وهيمنتها على الأسواق وسيطرتها على الموارد تمنحها

قوّة هائلة. نتطرّق في هذا الفصل إلى تطوّر الشركات وطرق تنظيمها بيئة عملها الداخلية من خلال البيروقراطيات والهياكل الإدارية، كما ومن خلال العقود مع غيرها من الشركات. ونتناول أيضاً تأثير الشركات على بيئة عملها الخارجية عبر قولبة تفضيلات المستهلك والتأثير على القرارات المتّخذة من قبل الحكومات.

وإلى جانب فهم الحركيّات الهيكليّة للرأسماليّة، من المهمّ إدراك كيفية تأثير هذه الهيكليّات على حياتنا اليومية. وعليه فإنّ الجزء الثالث من الكتاب يركّز على تجربة العيش في مجتمعات السوق المعاصرة. ترِدُ أفكارٌ متفرّقة في الكتاب عن هذا الموضوع، ولكنّنا في هذا الجزء نركّز بمنهجيّة أكبر على فهم هذه التجربة المعيشة، وذلك في فصول ثلاثة تتناول تجربة عالم العمل والاستهلاك، والعائلة والبيئة والمجتمع المدني.

يعتبر الكثير من علماء الاجتماع أنّ المجتمعات الرأسمالية الحديثة هي (أو على الأقلّ كانت) مجتمعات عمل. في هذا السياق، يتناول **الفصل الثامن** هذه الخبرة المباشرة في الاقتصاد وكيفية تأثيرها في هويّات الناس وطرق عيشهم. إنّ تنظيم العمل أساسيّ لتنظيم المجتمع برمّته، سواء على مستوى الاقتصاد أو المنزل. كما أنّ التغييرات التي تطاول تنظيم العمل تغيّر حياة الناس بشكل ملحوظ. سنتطرّق في هذا الفصل إلى عمليّة التغيير هذه في مجتمعات السوق منذ بداية الإنتاج الكمّي والتحوّلات إلى مرحلة ما بعد الفوردية(*) فنتمعّن في حجج حول أثر «المرونة» والتفريد المرافقين لهذه التغيّرات. سنتوقّف أيضاً عند صعود ثقافة الاستهلاك ونتمعّن في ما يغذّي هذه النزعة وفي الطرق التي تؤثّر فيها على نوعيّة الحياة.

(*) ويعنى به النظام السائد في الإنتاج الاقتصادي والاستهلاك والظواهر الاجتماعية المرتبطة بالاقتصاد في معظم البلدان الصناعية منذ أواخر القرن العشرين. وسميّت بما بعد الفوردية لأن هذا النظام يتناقض مع الصيغة الاقتصادية التي صنعت في مصانع السيارات لهنري فورد الذي يختص بعمل العمال الذين هم على خط الإنتاج، ولما بعد الفوردية سمات عديدة منها الإنتاج على دفعات صغيرة، والتركيز على أنواع المستهلكين من دون التركيز على الطبقات الاجتماعية (المراجع).

نصل إلى **الفصل التاسع** الذي يتناول أشكال بالاستناد إلى الاقتصاد نفسه وإلى نظم دعم غير سوقية تساعد على استمرارية الظروف الاجتماعية والبيئية اللازمة للإنتاج الرأسمالي. وفي هذا السياق فإنّ الأسر والبيئة الطبيعية يعتبران جزئين مهمّين من مجتمع السوق ويتأثّران إلى درجة كبيرة بعلاقتهما بالاقتصاد. سنتوقّف عند مدى فهم هذه العلاقات وعند كيفية اندماج المنازل والموارد البيئية في الحياة الاقتصادية. وسنتطرّق أيضاً إلى الارتباط القائم بين مشاكل التدهور البيئي واستنزاف الموارد الطبيعية من جهة والنشاط الاقتصادي من جهة ثانية، وإلى كيفية معالجة هذه المسائل.

نصل أخيراً إلى **الفصل العاشر** الذي يتمحور حول المجتمع المدني حيث تُنتَج النظم الضابطة لمجتمع السوق وتُعدّل. فعلى مدى صفحات هذا الكتاب نتناول تأثيرات القوى الاجتماعية على الإنتاج، لا سيّما دور الحركات الاجتماعية والسياسة. أمّا في هذا الفصل، فنركّز على المجتمع المدني بشكل مباشر أكثر، من خلال دراسة عدّة تقارير عنه وكيفية ارتباطها بمفاهيم مختلفة لمجتمع السوق. وعلى الرغم من الاختلافات الهامّة، فإن كلّ مقاربة تربط تطوّر مجال مختلف ومنفصل من مجالات المجتمع المدني بصعود مجتمع السوق. نحن نعتبر المجتمع المدني عامل تغيير، وأساساً للهويّة، وبديلاً محتملاً لدولة الرفاه، فندرس هذه النقاشات وننظر في كيفيّة توجيه المفاهيم المختلفة لجهود إعادة صياغة مجتمع السوق.

الجزء الأول

بناء مجتمع السوق

الفصل الثاني

الإنتاج، القيمة، التسليع

ناقشنا في المقدمة كيف ارتبط قيام السوق مع تحولات اجتماعية مهمة أثّرت في طريقة عيش الناس وطريقة عملهم. فالعمّال تركوا الحقول وتخلوا عن إنتاج الاكتفاء الذاتي (Subsistence Production) ليتوجهوا إلى المدن حيث كانت عملية الإنتاج منظّمة في معامل، وأمّن لهم العمل المأجور أسلوب حياة مختلفاً. كان ذلك التحوّل تدريجياً ولكن ضخماً، إذ خلق ظروفاً مكّنت البعض من اكتساب ثروات هائلة. فتحوّل إنتاج الاكتفاء الذاتي حيث كانت المنازل تنتج من أجل استهلاكها الخاص إلى نظام من إنتاج السلع.

ويختلف إنتاج السلع عن إنتاج الاكتفاء الذاتي في الاقتصادات الإقطاعية لأن المواد باتت تنتج خصيصاً لبيعها من أجل تحقيق ربح. والبضاعة والخدمات المنتجة بهدف البيع هي «سلع» (Commodities).

نكتشف في هذا الفصل مبدأ السلع وأثرها على فهمنا لمجتمع السوق. ونتحدث عن أفكار أساسية يتم تناولها في النظريات الاقتصادية بما فيها القيمة الاقتصادية، سيادة المستهلك وآلية تحديد السعر. كما نتناول كيف يتم صنع السلع لما بعد الإنتاج من خلال عملية التسليع.

نظام إنتاج السلع

إن السلع نوع فريد من المخرجات (Outputs) وهي الوحدة التي يبنى عليها النظام الرأسمالي الأوسع، وصفها كارل ماركس بـ «نموذج - الخلية الرأسمالية» (Cell-Form of Capitalism) (1976 [1867]). ولكن من المهم تمييز فكرة «السلع» هذه عن استخدام آخر شائع لها في نظرية الأعمال وبعض النظريات الاقتصادية. في تلك الأطر، تشير «السلع» إلى منتجات غير متمايزة أو متجانسة، على الأخص المواد الخام مثل القمح أو الحديد أو الصوف، التي تباع في «سوق السلع». ويتضمن هذا المفهوم للسلع فكرةً مهمةً تشير إلى منتجات غير موسومة حيث يصنع العديد من المنتجين الشيء عينه مبدئياً. ولكننا لا نستخدم المصطلح في هذا المعنى هنا.

نستخدم مصطلح «سلع» لنصف كلّ البضاعة والخدمات التي يتم إنتاجها من أجل تحقيق ربح ويتم تبادلها بسعر السوق. يساعدنا استخدام مفهوم السلع بهذه الطريقة على استيعاب كيفية تنظيم الإنتاج من أجل الأسواق في الرأسمالية. وقد شملت انطلاقة إنتاج السلع إنشاء أماكن عمل تختلف عن المنازل. وقد أدّى ذلك إلى فصل المكان بين إطار الإنتاج وإطار الاستهلاك. وكان لتلك التغيرات الأثر الكبير على تنظيم الاقتصاد، بما فيه فهمنا للقيمة الاقتصادية.

من قيمة الاستخدام إلى قيمة التبادل

في العالم المعيشي تكون القيمة ملموسةً ومحددةً. وهنا نتحدث عن عالم محلي ومباشر حيث العمل والإنتاج والاستهلاك يحدث بين الأشخاص عينهم وفي المكان عينه تقريباً. يعمل الأفراد والعائلات والمجتمعات من أجل صنع الطعام والملابس وغيرها من الأشياء التي يستخدمونها هم أنفسهم. إذن تكون القيمة خاصة بالاستخدام. فقيمة الذرة يمكن أكلها وقيمة السرير يمكن النوم فيه وقيمة البئر يؤمّن المياه للشرب.

إذن نتحدث هنا عن «القيمة الاستعمالية» (Use Values) ما يعني أن قيمة

البضاعة مرتبطة بشكل مباشر باستخداماتها. ولا نستطيع مقارنة هذه القيم بسهولة. فمهما كان السرير كبيراً ومريحاً، من الصعب الأكل والشرب فيه. كما أنه من غير المنطقي كثيراً القول بأن قيمة السرير تعادل قيمة 10 كيلوغرامات من الذرة لكل منهما استخداماته المختلفة التي لا يمكن تحويلها. فحيازة 10 كيلوغرامات من الذرة لن يؤمّن لك ليلة نوم هانئة.

يتغير هذا الوضع في نظام إنتاج السلع، حيث تكون الذرة والأسرّة والآبار بضاعة ذات استخدام محدد، لكنها أيضاً سلع يمكن بيعها. ففي النظام الرأسمالي، يتم تنظيم الإنتاج بحيث يكون الهدف الرئيسي بيع منتجات من أجل تحقيق ربح وليس إنتاج بضاعة يستخدمها المنتجون أنفسهم. وتساهم الأسواق في هذا التحوّل من خلال تأمين آلية لتجارة سهلة.

فيما تحتفظ السلع بقيمة استعمالية خاصة يتم تحقيقها من خلال الاستهلاك، نرى أنها تتمتع بقيمة تبادل أيضاً، تتمثل بالسعر الذي تجتذبه في السوق. وتختلف قيمة التبادل عن القيمة الاستعمالية لأنها تقاس بموزون واحد، هو المال، الذي يمكّننا من تحديد قيمة البضاعة المختلفة. نستطيع على سبيل المثال أن نقول إن هذا السرير سعره 100 دولار وقيمته 10 كيلوغرامات من الذرة سعر الكيلو الواحد منها 10 دولارات. تخوّلنا الأسواق التوصل إلى هذه المعادلة من خلال بيع السرير ثمّ شراء الذرة. ومن خلال تحويل القيمة إلى سعر، وتفتح الأسواق الباب أمام القياس والمقارنة ما يدعم العقلنة (مراجعة الفصل الأول).

من المسائل البارزة في نظرية الاقتصاد هي كيفية شرح قيم التبادل الخاصة بالسلع المختلفة. فقيمة التبادل لا ترتبط بشكل واضح مع قيمة الاستخدام. ومثل ما قال آدم سميث (1904 [1776]) إن الماس مجرّد رفاهية تجتذب سعراً مرتفعاً فيما المياه الأساسية للحياة تجتذب سعراً منخفضاً. في البداية الأمر، ركّز كثير من الخبراء الاقتصاديين الكلاسيكيين على عملية الإنتاج، معتبرين أن سعر البضاعة يرتبط بالوقت المستهلك والمهارة التي تطلبتها عملية الإنتاج.

نظرية قيمة العمل

تحدث خبراء في الاقتصاد السياسي الكلاسيكي، مثل دايفد ريكاردو عن نظرية قيمة العمل (Labour Theory) لتفسير السعر على المدى البعيد، وطوّرها بعد ذلك كارل ماركس (الذي استخدمها لشرح الميزة المتوسعة للثروة في الرأسمالية (مراجعة الفصل 3)؛ وتركز نظرية قيمة العمل على عوامل محددة للقيمة في إطار الإنتاج. القيمة هنا هي خاصية موضوعية للسلع منفصلة عن سعرها في السوق. يقول ماركس إن قيمة السلع تعكس خاصيةً مشتركةً، فالخاصية التي تتشاركها كلّ السلع هي أنها من إنتاج عمل البشر (Marx 1976 [1867], ch. 1). ويختلف وقت العمل المستغرق لإنتاج سلعة ما باختلاف نوع الماكينات المستخدمة، ومدى شدّة العمل وطريقة تنظيم عملية العمل.

اليوم، تأتي نظرية القيمة الأكثر تأثيراً من الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة. إذ ركّز خبراء الاقتصاد الكلاسيكيون الجدد على عمليات التبادل وتفضيل المستهلك لتطوير نظرية تفضيل ذاتية للقيمة. فحين ركّز ماركس وخبراء الاقتصاد السياسي التقليدي على العمل في الإنتاج كمصدر للقيمة، تقول الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة إن قيمة السلعة تنعكس بشكل كامل بسعرها في السوق.

إذاً، بالنسبة لخبراء الاقتصاد الكلاسيكي الجديد، القيمة كشأن السعر، ليست ميزةً موضوعيةً لعملية الإنتاج بل تنبع من رغبات الناس الذاتية وتوفّر السلع لتلبيتها. من هنا، المياه زهيدة الثمن لأنها متوفرة بكثرة والماس ثمين لأنه نادر. ومع وضع المستهلك نصب عينيه، استند الاقتصادي الكلاسيكي الجديد ليونيل روبنز (Lionel Robbins) (1945) إلى فكرة الندرة واستخدمها لشرح «المشكلة» المركزية في الاقتصاد.

سيادة المستهلك

قال روبنز (1945) إن الاقتصاد يركز على تفسير العلاقة بين الغايات والوسائل النادرة التي لها استعمالات بديلة. وبدأت الاقتصادات في التركيز على

التخصيص، أي اختيار ما يتعين فعله بالموارد المتوفرة. وبذلك تمحور الاهتمام بالأسواق على أنها المؤسسات التخصيصية الأساسية في الرأسمالية. وبالنسبة للاقتصادات الكلاسيكية الجديدة، كان مبدأ القيمة مرتبطاً بشكل وثيق بطريقة تنظيم الأسواق للأسعار في ما يتلاءم مع ما يفضّله المستهلك.

واستناداً إلى السوق، قال علماء الاقتصاد الكلاسيكيون الجدد إن المستهلك هو السلطة المطلقة في الاقتصاد. وتلخّص عبارة الاقتصادي وليام هات (William Hutt) (1940) «سيادة المستهلك» (Consumer Sovereignty) العنصر الأساسي في المقاربة الكلاسيكية الجديدة الصاعدة. وعنى هات بأنه في مجتمع السوق، المستهلكون و«استعدادهم للدفع» هو ما يحدد ما الذي يتم إنتاجه. وتجري هذه العملية من خلال آلية السعر، ما يحدد أيضاً القيم النسبية للسلع المختلفة.

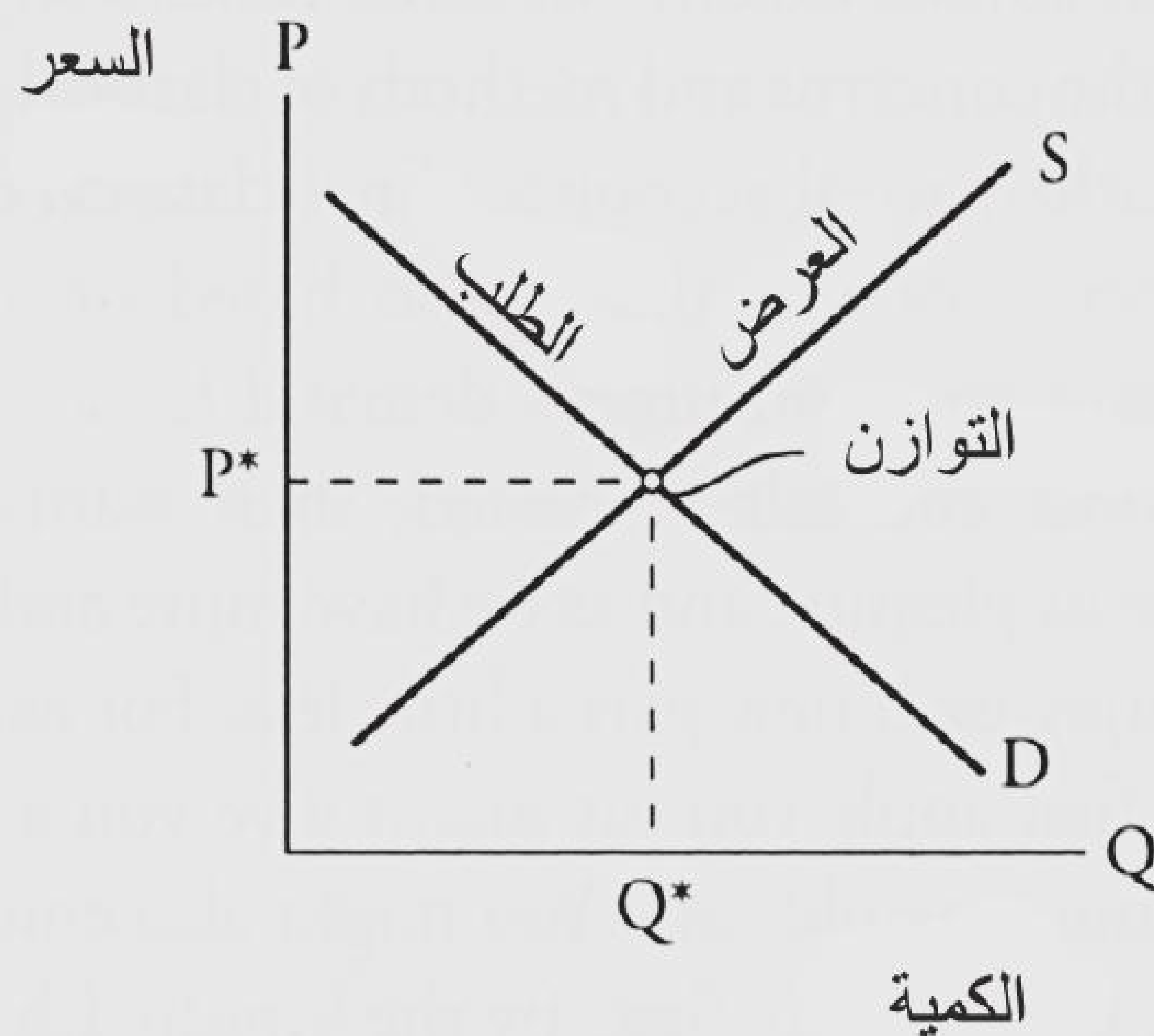
تظهر نظرية سيادة المستهلك بشكل أوضح في النظرية الكلاسيكية الجديدة للعرض والطلب. ويستند هذا التحليل إلى مذهب فردوي ميثودولوجي(*)، الفردوية المنهجية (Methodological Individualism) يعني أن الاقتصاديين الكلاسيكيين الجدد يبدؤون مع الفرد ثمّ يبنون نظريات عن الاقتصاد عبر استنتاج كيفية تفاعل الأفراد مع بعضهم البعض. ولذلك، هم يقومون بعدد من الافتراضات.

ومن أهم الافتراضات أن الأفراد منغمسون في حبّ الذات ويسعون لتحقيق الحدّ الأقصى من مصالحهم الخاصة. وفي إطار الأسواق، يعني ذلك أن الباعة سيسعون دائماً لرفع ربحهم إلى الحدّ الأقصى، فيما يسعى المستهلكون دائماً لرفع استخدامهم (أو استمتاعهم) إلى الحدّ الأقصى. إذن، سيسعى الباعة إلى تحقيق السعر الأعلى الممكن لسلعهم فيما يعملون على تخفيض تكلفة الإنتاج.

(*) وتميل هذه النظرية إلى اعتبار أن الظواهر الاجتماعية لا يمكن فهمها إلا من خلال دوافع وتصرفات الفرد (المراجع).

وفي الوقت عينه، يبحث المستهلكون عن السعر الأدنى بهدف شراء الكمية الكبرى من السلع التي يرغبون بها. وهذا المنطق الرئيسي خلف الرسم البياني للعرض والطلب الوارد في جميع الكتب التعليمية.

المربع 1.2 الرسم البياني للعرض والطلب



المربع 1.2 الرسم البياني للعرض والطلب

في هذا الرسم البياني، سعر السلعة هو نتيجة التفاعل بين المشترين (المستهلكين) والباعة (المنتجين) الذين يسعون لرفع استفادتهم إلى الحدّ الأقصى. يظهر الخطّ الذي يمثّل الطلب كمية البضاعة (أو الخدمات) التي سيشتريها المستهلك مقابل سعر محدد. هو ينحني عند اليمين، ما يعني أن المستهلك سيشتري أكثر كلّما انخفض السعر. أمّا خطّ العرض فيمثّل كمية البضاعة (أو الخدمات) التي يعرضها المنتجون مقابل سعر محدد. ينخفض عند اليمين، ما يعني أن المنتجين سيعرضون أكثر كلّما ارتفع السعر.

وتعرف النقطة التي يلتقي فيها الخطّان بـ «التوازن» أو مقاصة السوق حيث يتساوى العرض والطلب. وإن زادت الأسعار عن هذه النقطة، يزيد المنتجون من الإنتاج حيث تغريهم الآمال بتحقيق الأرباح الأعلى. ولكن زيادة المخرجات المتزايدة قد تكون أكبر ممّا يكون المستهلك مستعداً لشرائه، ما يؤدي إلى تخمة ويدفع بالأسعار إلى الانخفاض، ويعيد السوق إلى التوازن. كذلك، إن كانت الأسعار أقل من التوازن، سيكون طلب المستهلكين أكبر من العرض، ما يؤدي إلى شحّ، ويدفع الأسعار إلى الارتفاع.

الهامشية

تنبع الفكرة الأكثر تعقيداً لتحديد السعر عن الاستخدام الكلاسيكي الجديد للتحليل الهامشي والنظرية المرتبطة به والمتعلقة بتخفيف المنفعة الهامشية(*). وقد ظهر التحليل الهامشي كتقليد مميز للتحليل الاقتصادي في أواخر القرن التاسع عشر وهو أساس الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة العصرية.

طوّر روّاد هذا الفكر ستانلي جيفونز (Stanley Jevons) (1871) وكارل منجر (Carl Menger) ([1871] 1951) وليون والراس (Leon Walras) ([1874] 1954) العناصر الأساسية في هذا الأسلوب في دول مختلفة في خلال الوقت عينه تقريباً. وتشير الهامشية (Marginalizm) إلى الانتقال بعيداً عن مكامن قلق وأساليب الاقتصاد السياسي الكلاسيكي باتجاه الحسابات الأكثر رياضية الخاصة بالاقتصادات الكلاسيكية الجديدة.

وتستند النظرية الهامشية للطلب إلى رغبات المستهلك أيضاً، ولكنها تأخذ

(*) المنفعة الهامشية نظرية اقتصادية تُعنى بتفاوت قيمة السلع والخدمات وفقاً لقيمتها الثانوية أو الهامشية. هذه النظرية استخدمت كثيراً لشرح الفرق ما بين أجور الخدمات الأساسية وغير الأساسية (المراجع).

في عين الاعتبار حدود طلب المستهلك على سلعة معينة. وعلى الرغم من أن المستهلك منطقي وتهمه مصلحته الخاصة، فإن رغباته متنوعة أيضاً. إذ تمنحنا الأشياء المتنوعة السرور ولكن كلّما امتلكنا من الصنف عينه أكثر، كلّما قلّ استمتاعنا بكلّ غرض جديد منه. مثلاً، أنت تحبّ التفاح، والتفاحة الأولى التي تأكلها تمنحك الكثير من السرور (أي المنفعة، كما يقول الاقتصاديون)، وقد تستمتع أيضاً بتفاحة ثانية ولكن ربما ليس بقدر الأولى. وحين تبلغ التفاحة المائة، لا تعود تشعر بأي سرور. إذاً السعادة التي تكتسبها من شراء تفاحة واستهلاكها تتغير استناداً إلى الكمية التي سبق لك أن استهلكتها.

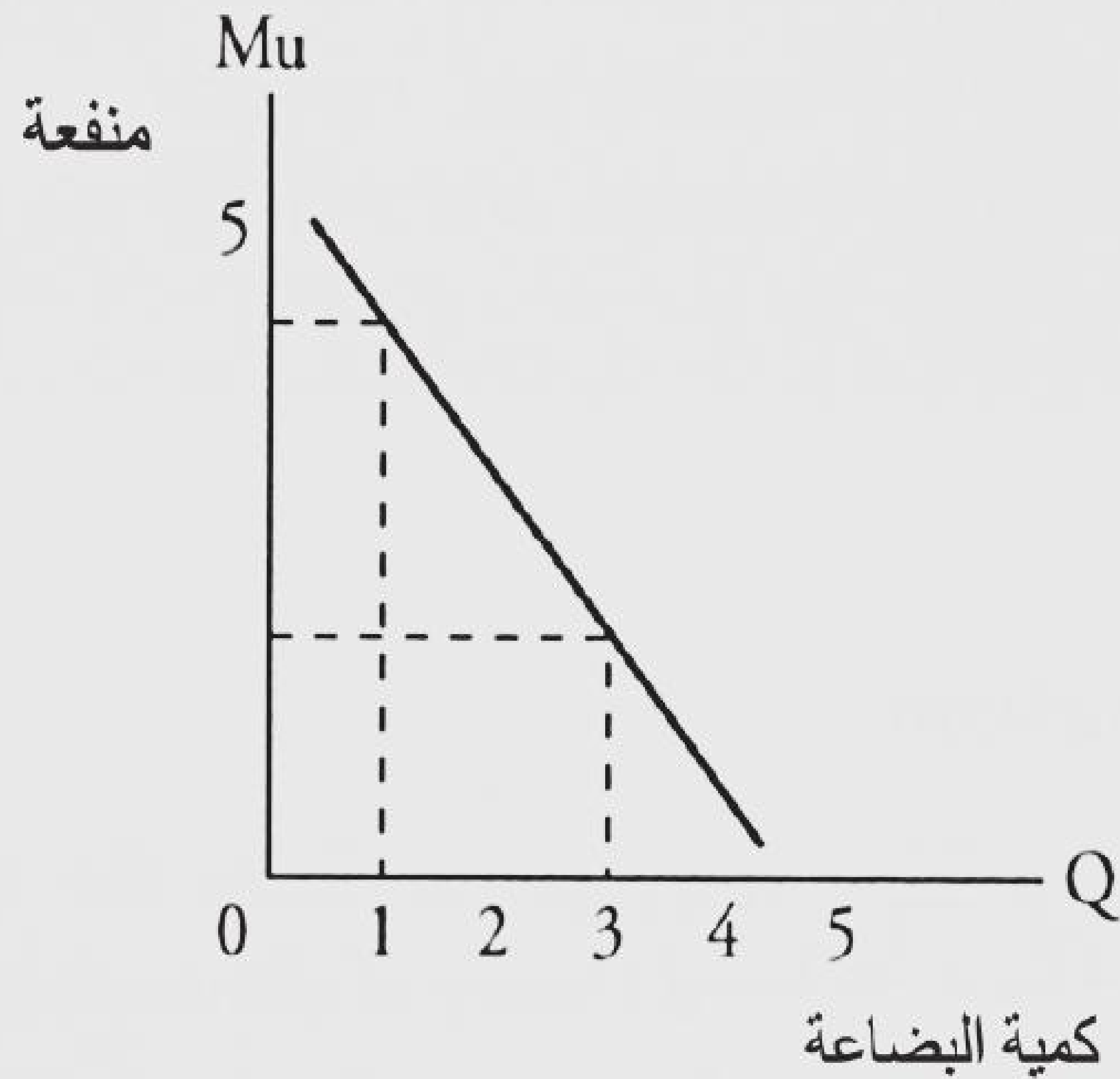
ولهذا السبب، يركز التحليل الهامشي على قيمة التفاحة الأخيرة، وليس التفاحة العادية. وهنا نركز على التغيرات الهامشية وليس على المحصّلة، ما يشرح لمَ الرسمين البيانيين للعرض والطلب يشيران إلى السعر في كلّ وحدة. وتعني نظرية تخفيض المنفعة الهامشية أن المستهلك يريد دفع مبلغ أقل لكلّ مادة إضافية من غرض يستهلكه. نتوقع إذاً أنه إن كان كلّ غرض يستعد المستهلك لدفع ثمنه يشبه الرسم البياني للطلب، فهو إذاً مستعد لدفع مبلغ كبير مقابل الوحدة الأولى ثمّ سعر أدنى تدريجياً لكلّ وحدة إضافية (المربع 2.2).

فإذا جمعنا الرسم البياني للطلب الخاص بكلّ فرد، نحصل على الرسم البياني للطلب الإجمالي، وهو الخطّ رسم العرض والطلب. وحين يرتفع السعر، يكون عدد الأشخاص المستعدين للدفع كافياً، مقابل وحدات للبيع كميتها صغيرة. ولكن فيما يتراجع السعر مقابل كلّ وحدة، سيرتفع العدد الذي يتم بيعه.

ينطبق تحليل مماثل على الإنتاج. يُفترض أن المنتجين يسعون لرفع الربح إلى الحدّ الأقصى، والوسيلة للقيام بذلك هي عبر استخدام الكمية الكبرى من الموارد المنتجة الممكنة والحدّ من التكلفة. يبدأ المنتجون بشراء المدخلات الأكثر إنتاجية المتوفرة لديهم. وتشمل «عناصر الإنتاج» هذه العمّال الأكثر مهارةً، والأرض الأكثر خصوبةً، والتقنيات الأكثر فعاليةً. في البداية، يستخدم الإنتاج الموارد الأكثر فعاليةً، ولكن مع ارتفاع الإنتاج، تبدأ تلك الموارد بالنفاد، وهذا

يدفع بالمنتجين إلى استخدام موارد أقلّ فعاليةً مما يرفع تكلفة الإنتاج.

المربع 2.2 الرسم البياني للمنفعة الحدّية



المربع 2.2 الرسم البياني للمنفعة الحدّية

إن أمكن قياس المنفعة بكميات مطلقة (مثل عدد «منافع» الرضا أو السرور) لكان الرسم البياني للطلب يتمتع بالخصائص عينها مثل الرسم البياني للمنفعة الحدّية، على افتراض أن استعداد كلّ مستهلك للدفع يرتبط بالمنفعة التي يستحصل عليها من المنتج. ويظهر الرسم البياني للطلب مدى استعداد المستهلك للدفع لقاء كميات متلاحقة من المنتج. وإن حصل كلّ مستهلك على رضا أقلّ من كلّ وحدة إضافية من المنتج المستهلك، قد ينخفض الرسم البياني للطلب إلى جهة اليمين، كما نرى في المربع 1.2، ما يظهر علاقةً عكسيةً بين سعر المنتج وكميته التي تمّ شراؤها في السوق.

يمكن أيضاً استخدام تحليل العرض والطلب لشرح تأثير تغير الأسعار في صناعة محددة. ففي بعض السلع، يكون تأثير تغير السعر في ما يتعلق بالطلب على الكمية، ملحوظاً جداً ولكن في ما يتعلق بسلع أخرى، قد لا يكون لتغير

السعر أثر ملحوظ على كمية الطلب عليها. مثلاً، حتى لو ارتفع سعر الطاقة (مثل الوقود والكهرباء)، فنحن معتمدون جداً عليها إلى درجة أنه من المستبعد أن يتراجع الطلب كثيراً. ولكن تكلفة السفر لقضاء العطلة مثلاً، قد تحدث فرقاً كبيراً في عدد الأشخاص الذين يسافرون.

ويشرح الاقتصاديون هذه النتائج من خلال ما يصفونه بـ «مرونة الطلب» (Elastic Demand). وتعني مرونة الطلب أن تغير السعر يحدث فرقاً كبيراً في الكمية التي يتم بيعها. ولكن في حال الطلب غير المرن، فإن كمية الطلب لا تتغير كثيراً مع تغير مستوى السعر. ومن شأن فهم ما يكمن خلف الطلب (كم الطلب ملحّ مثلاً) أن يساعدنا في فهم مفاعيل تغيرات السعر في أي مجال محدد.

القوّة التنظيمية لـ «آلية السعر»

لا تحدد الاسواق الأسعار فحسب. إذ يرى الاقتصاديون أن الأسواق تلعب دوراً أساسياً في تنظيم قرارات الإنتاج من خلال مقدرة «آلية السعر» (Price Mechanism) على تواصل المعلومات وتنسيق النشاط الاقتصادي. ويضمن ذلك أن المنتجين ينتجون ما يريده المستهلكون (والمنتجون الآخرون). وفي قلب هذه العملية، يكمن مبدأ المنافسة.

دور المنافسة

إن المنافسة هي قوة السوق التي تضبط المنتجين وتنظّم سلوكهم لضمان تلبية طلبات المستهلكين. فهي تلائم بين توقعات المنتجين والمستهلكين من خلال الضغوط التي تمارسها لإزالة التخمة أو الشحّ. ويشرح ذلك ببساطة لماذا لا يزيد المنتجون الذين يرغبون بزيادة مربحهم الأسعار. وتعني المنافسة أنه في حال رفعت شركة ما السعر فوق تكلفة الإنتاج، قد تخفض شركات أخرى السعر لتكسب المزيد من الزبائن.

مثلاً، إن كانت شركة ما قادرة على إنتاج ذرة بتكلفة 5 دولارات للكيلوغرام الواحد، فيما سعر السوق هو 7 دولارات، فسيغري الربح المزيد من المنتجين

لدخول هذا السوق، وهذا سيزيد العرض مما يؤدي إلى انخفاض السعر إلى أن يصل إلى 5 دولارات للكيلوغرام (سعر التوازن الجديد) (New Equilibrium Price). ويسمّي الاقتصاديون هذا التأثر طبيعة الأسواق في «تصحيح نفسها» (Self-Correcting) أو «تنظيم نفسها» (Self-Regulating).

ويأخذ الاقتصادي النمسوي فريدريتش فون هايك (Friedrich von Hayek) (1991) هذه الفكرة أبعد، قائلاً إن ضغوط التنافس في السوق قد تشرح النظام الاجتماعي في مجتمع السوق. ويرى أن النظام المستقرّ يظهر تلقائياً من خلال التفاعلات بين الأفراد بدون الحاجة لأي تحكّم مركزي. ويبدو أن الحجج المماثلة تعطي تبريراً أخلاقياً قوياً للأسواق. غير أن منطق سيادة المستهلك يخضع لافتراضات كثيرة قد لا تصمد عند الممارسة. فهنا نفترض نوعاً من المنافسة «المثالية» تعرف بـ «المنافسة المثالية» (Perfect Competition) وهي تفترض وجود العديد من الشركات الصغيرة، التي لا تمارس أيّ منها قوّة مهيمنة في السوق. وسنناقش مفاهيم أخرى للمنافسة وبعض الانتقادات للنموذج الكلاسيكي الجديد في الفصل السابع.

الأسواق واقتصاد الرفاه

تزعم اقتصادات الكلاسيكية الجديدة أنها نظرية إيجابية، ما يعني أنها تشرح كيف هو العالم، بدل أن تكون نظريةً معيارية تشرح كيف يجب أن يكون عليه العالم. وتزعم نظرية السعر الكلاسيكية الجديدة أنها تشرح كيف تحدد الأسعار في السوق وليس كيف يجب تحديدها. ولكن من الواضح أن للتحليل الكلاسيكي الجديد تضمينات معيارية لأن التحليل يشير إلى أن حصيلة السوق هي أيضاً حصيلة جيدة.

توجد حجج مختلفة تدعم السوق كالمؤسسة الأساسية لتنظيم الاقتصاد. وتركز المدرسة النمسوية التي تضمّ منظّرين كهايك على أن الأسواق تعزز الحرية الفردية والمشاريع. ولكن للاقتصادات الكلاسيكية مبررات أكثر حسابيةً. فالنظام الفرعي المتعلق باقتصاد الرفاه يسعى لتقييم محصلات مختلفة بدل تحديد اقتصاد رفاه معياري. وهنا، للرفاه معنى محدد، فهو انعكاس لـ «التخصيص الأمثل» (Optimal Allocation) بدل أن يكون «الرفاه» (Wellbeing).

ظهرت اقتصادات الرفاه كما طوّرها أ. س. بيغو (A. C. ([1920] 1938) (Pigou لترشد السياسة العامة في وقت كانت تصبح فيه النظرية الاقتصادية أكثر حسابيةً وبات واضعو السياسات أقلّ قدرةً على استيعابها. ورأى بيغو أن ثمّة حاجة للإضاءة على الظروف التي يمكن بموجبها للحكومات أن «تتدخل» في توزيعات السوق.

ولكن بما أن الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة تفضّل النظرية الإيجابية على النظرية المعيارية، فهي ترى أن اقتصادات الرفاه يجب أن تصدر أحاكماً تقديريةً ضعيفةً فقط، يقبلها معظم الناس. واستناداً إلى ذلك، اعتمد اقتصاديو الرفاه مقاربةً وضعها الاقتصادي الإيطالي فيلفريدو باريتو (Vilfredo Pareto). فعلى الصعيد الاجتماعي، يقول باريتو (Pareto) ([1906] 1972) إن الطبيعة الذاتية لل»رفاه» تعني أنه لا يمكننا أن نقارن بشكل ملائم رفاه أشخاص مختلفين. ولكن يمكننا الحكم أنه في حال جعل تغيير ما بعض الأشخاص أفضل حالاً، ولم يجعل أي شخص في حال أسوأ، يكون الوضع قد تحسّن.

ومن المزاعم المهمة لاقتصادات الرفاه أنها في ظلّ ظروف محددة تتعلق بالعقلانية الفردية والمنافسة المثالية، تعطي الاقتصادات الحرّة النتائج الفضلى. ويقول مؤيدو هذه النظرية إن الحرية في التجارة والتبادل تعني أن الناس لا ينخرطون في التبادلات إلا إذا رأوا مصلحةً لهم. فإن كنت تقدّر غرضاً ما بقيمة تفوق تقدير مالكه، يمكن أن تعرض مبادلته بغرض تقدّره بدرجة أقل ولكن قد يقدّره هو بقيمة أكبر. ومن خلال هذه التبادلات يتحسّن رفاه الجميع حتى يأتي وقت لا يمكن فيه إجراء المزيد من التبادلات لأنها لن تعود تسهم في تحسّن وضع أي شخص أكثر ممّا وصل إليه، ويعكس ذلك حالةً من «التوازن».

وفي كلّ حال، تبقى النتيجة النهائية مستندةً إلى التوزيع الأساسي للموارد. فالأشخاص الذين لا يملكون إلا القليل لتبادله لن يحققوا على الأرجح أرباحاً كبيرةً. غير أن تحسين نصيبهم قد يتطلب إعادة توزيع من خلال أخذ شيء ما من جيران أكثر ثراءً، وقد فكّر باريتو في تغييرات مماثلة من أجل طلب أحكام تقديرية قوية. بدل ذلك، قال إن الأسواق تعطي النتائج الفضلى مع أخذ توزيع الدخل في عين الاعتبار وصمتَ حيال ما يجب أن يكون عليه التوزيع الأساسي.

طوّرت النظرية الكلاسيكية الجديدة الفكرة منذ ذلك الحين، معتبرةً أن الأسواق الحرّة تعطي النتيجة القصوى من خلال حصص كافية. وأي «تدخل» في السوق لناحية الإعالات لبعض المنتجين أو ضريبة على تجارة أو قوانين تفرض قيوداً على بعض أنواع الإنتاج، فهي تشوّه الأسعار وتخفض الرفاه الإجمالي.

ولا يزال هذا العنصر من الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة مثيراً للجدل، وترفض بعض الانتقادات الموجّهة لهذه المقاربة الأحكام التقديرية لباريتو. ولكن بشكل أكثر شيوعاً، رفض علماء اجتماع آخرون منهجية الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة، معتبرين أن افتراضاتها تجعل استنتاجاتها متحيزةً. وبعبارة أخرى، يقولون إن هذه النظرية ليست إيجابيةً على الإطلاق لا بل منهجيتها الداعية للفردية تقود إلى انحياز مؤيد للسوق من خلال التركيز على بعض مميزات السوق وتجاهل أخرى.

ما بعد سيادة المستهلك

تتبع الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة مقاربة الفردانية المنهجية، معتبرةً أنه على النظرية أن تبدأ التحليل مع المستهلك الفردي. وهي تستخدم نموذجاً للفرد يعرف أحياناً بـ «الرجل الاقتصادي» (Homo Economicus). ويفترض هذا النموذج أن الناس عقلانيون ومستقلون ويهتمون بأنفسهم. مستقلون، تعني أن أعمالهم ومعتقداتهم ورغباتهم تنبع من داخلهم ولا ترتبط بأي شخص آخر. وهم مهتمون بأنفسهم، بمعنى أنهم يسعون لتحقيق غاياتهم الخاصة وليس غايات أحد آخر. ولا نعني هنا الأنانية بالضرورة، على الرغم أنه في بعض النماذج الاقتصادية (Adam Smith 1904 [1776]) قد يكون الوضع كذلك، ولكن ذلك يعني أن المستهلك يسعى لرفع رضاه إلى الحدّ الأقصى والمنتج يسعى لرفع أرباحه.

ومن خلال القيام بهذا النوع من الافتراضات، يتمكن الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد من تجريد التنوع الكبير للأشخاص الحقيقيين من أجل بناء نموذج حسابي رياضي حول كيفية سلوك الرجل الاقتصادي في ظروف مختلفة. ويسّهل هذا التبسيط والتجريد تطوير النظرية، ولكن بالطبع انتقدت هذه الافتراضات على أنها متطرفة وغير واقعية.

الانتقادات المؤسساتية والاجتماعية

جاءت أهم الانتقادات للمنهجية الكلاسيكية الجديدة من الاقتصادات المؤسساتية. فتركز هذه المنهجية على أهمية المؤسسات الاجتماعية والاقتصادية مثل الدولة والشركة والعائلة. وبالفعل، بعض كبار علماء الاجتماع مثل ماكس فيبر وثورشتاين فيبلين (Thorstein Veblen) هم أيضاً اقتصاديون مؤسساتيون. وتنتقد هذه المنهجية نموذج «الرجل الاقتصادي» المغروس في النظرية الكلاسيكية الجديدة.

يقول فيبر (Weber) (2002 [1905]) مثلاً إن فكرة الكلاسيكية الجديدة عن العقلانية الفردوية ليست ميزةً إنسانيةً عالميةً ولكنها تطور اقتصادي محدد مرتبط بالإصلاح وقيام المذهب البروتستانتي في أوروبا. وركّز فيبر أيضاً على أهمية أخلاقيات العمل وثقافة الادخار في نظام إنتاج السلع بدل دور المستهلك الذي يتم التركيز عليه في النظرية الكلاسيكية الجديدة. ويقول بولانيي (1944) إن «المصلحة الشخصية العقلانية» التي تظهر من خلال السعي للربح أو الرواتب تنبثق من التنظيم المؤسساتي لمجتمع السوق بدل الميول الإنسانية العالمية.

من جهته، قال فيبلين (Veblen) (1899, ch. 7) إن الاستهلاك بحدّ ذاته هو تعبير عن القوى الاجتماعية ولا «عقلانية» فطرية. وأوضح أنه بالنسبة للكثير من الأشخاص ، يعبّر الاستهلاك عن هويتهم الاجتماعية من خلال إبراز موقعهم عبر أشكال من «الاستهلاك الواضح». ومن الأمثلة التي يعطيها والتي تعود للقرن التاسع عشر الذي كتب فيه، كانت القفازات الفاخرة التي ارتدتها زوجات الرجال الأثرياء. فالمرأة بحدّ ذاتها كانت غرضاً للعرض، تعود ملكيتها لزوجها. غير أن تلك القفازات أشارت أيضاً إلى موقع اجتماعي، فارتداؤها يصّعب القيام بأي عمل يدوي، ما يعني أن من ترتديها تنتمي إلى الطبقة الميسورة التي لديها خدم يقومون بتلك الأعمال. وتظهر مقاربة فيبلين من خلال أدب اجتماعي أكثر تعقيداً حول الاستهلاك، سنناقشه في الفصل 8.

في النصف الثاني من القرن العشرين، بنى الاقتصادي المؤسساتي جون كنيث غالبرايث (John Kenneth Galbraith) على نظرية فيبلين المركزة على الغنى. وقال إن الصورة الكلاسيكية الجديدة للعديد من الشركات التنافسية على

المستوى الصغير ربما كانت مفيدةً نسبياً في فهم الاقتصادات الرأسمالية الأولى، إلا أن هذه المقاربة أقل أهميةً بكثير في الرأسمالية العصرية (أو ما بعد العصرية) الصناعية.

ففي جزء كبير من الاقتصاد العصري، يزعم غالبرايث أن سيادة المستهلك تعرضت للتقويض من قبل قوّة المنتج، التي يشار إليها أحياناً بـ «سيادة المنتج». ففيما ارتفعت المداخيل وتراجعت تكلفة الإنتاج، تمكّن الناس من تلبية معظم حاجاتهم الأساسية مثل الحاجة إلى مسكن وطعام وملبس، ما يعني أن الاستهلاك الإضافي صار أقل إلحاحاً. ولكن استمرار توسع الأسواق وارتفاع مبيعات السلع ضروريان من أجل ضمان نجاح الأعمال (انظر (Galbraith 1967)).

يقول غالبرايث إن الشركات الكبرى تمكّنت من حلّ هذه المشكلة من خلال الإعلان والتسويق. فالإعلان يبتدع حاجات جديدة من خلال تشجيع الناس على استهلاك سلع لم يكونوا في الماضي يرغبون بها. وقد وصف ذلك بـ «تأثير الاعتماد» (Dependent Effect) (1976 [1958]) لأن ما يطلبه المستهلكون يعتمد على ما كان يعتزم المنتجون إنتاجه.

وينطلق هيربرت جينتس (Herbert Gintis) (1972) من انتقاد ماركسي أكثر راديكالية ليعارض سيادة المستهلك الواردة في نظريات غالبرايث. فيقول جينتس إن سيادة المستهلك تفشل لا لأن المنتجين يتمتعون بقوّة أكبر، بل لأن النظام السياسي والاقتصادي لا يقدم للناس إلا طيفاً محدوداً من الخيارات. وتستند كافة تلك الخيارات إلى زيادة في استهلاك السلع، ما يحد من احتمال التفكير في بدائل.

ما بعد الإنسان الاقتصادي؟

طورت بعض التيارات ضمن إطار الاقتصادات التقليدية مفهوماً أكثر تعقيداً للعقلانية والسلوك الفرديين، أهمّها نظرية اللعبة(*) (Game Theory) التي

(*) نظرية اللعبة، هي نظرية إحصائية تُعنى بدراسة الاستراتيجيات واتخاذ القرار. وتستخدم هذه النظرية ذات الصنع الرياضية كثيراً في الاقتصاد والعلوم السياسية وعلم النفس وغيرها من العلوم ذات التماس مع حياة الإنسان اليومية (المراجع).

تطورت في خلال الحرب العالمية الثانية إلى جانب علوم الكمبيوتر الناشئة. وقد بنت على المناهج القائمة على الاختيار العقلاني للاقتصادات الكلاسيكية الجديدة، التي تبحث في اتخاذ القرارات العقلانية لاختيارات الأشخاص.

هذه النظرية تبني الحالات وكأنها كما لو كانت لعبة. فالناس في الحالة المحددة هم «لاعبون»، وتتبع اللعبة «قواعد» تنصّ على أي خيارات مفتوحة أمام اللاعبين وتخصص «ربحاً» لكلّ لاعب يرتبط بما يحصل عليه في النهاية (مراجعة فاروفاكيس (Varoufakis) (2001)). فهي تطوّر أدوات تشرح كيف سيلعب لاعبون عقلانيون لعبةً محددةً وبالتالي كيف يرجّح أن يستجيب الناس إلى نوع محدد من الحالات الاقتصادية (الاجتماعية).

وتتمتع نظرية اللعبة بأفضليتين مقارنةً بالنظرية الكلاسيكية الجديدة في فهم السلوك الفردي. أولاً، هي تركز الانتباه على «قوانين اللعبة»، أي الحالة التي يتم من خلالها اتخاذ القرارات، ما يسهّل الاندماج مع علوم اجتماعية أخرى عبر تغير بنية الألعاب لتعكس افتراضات مختلفة حول الأحوال الاقتصادية أو الاجتماعية، فهي تفاعلية واستراتيجية في آن واحد. العمل الاستراتيجي هو حيث نعمل استناداً إلى مفهوم بأن أعمالنا قد تؤثّر في أعمال غيرنا.

تفترض الاقتصادات التقليدية القائمة على «التنافس المثالي» أن المنتجين والمستهلكين الفرديين لهم تأثير محدود على النتائج الإجمالية، مثل سعر السلعة. وبالنتيجة، يفترض أن المستهلكين يشترون البضاعة الأرخص ثمناً فيما تنتج الشركات ما يطلبه المستهلكون بأقل تكلفة ممكنة. ولكن ذلك يتجاهل كيف تؤثّر أعمالهم في تكوين أعمال الآخرين. في المقابل، تفترض نظرية الألعاب أن اللاعبين قادرون على التأثير بأعمال لاعبين آخرين وسيأخذون ذلك في عين الاعتبار عند اتخاذ القرارات.

كما سهّلت نظرية اللعبة اختبار الافتراضات الاقتصادية، فبنيتها ملائمة لإجراء الاختبارات. ويمكن للاقتصاديين تصميم ألعاب تمثّل حالات اقتصادية محددة ثمّ اختبار النتائج من خلال دفع الناس إلى ممارسة اللعبة ومراقبة النتائج (Roth 1993).

تقود «الاقتصادات الاختبارية» (Experimental Economics) إلى نتائج مثيرة. وقد تختلف النتائج ولكن في الكثير من الحالات لا يتصرف الناس استناداً إلى النظرية الكلاسيكية الجديدة، إذ يرجح أن يتعاونوا في ما بينهم. كما أنهم يرتكبون أخطاءً بانتظام، مثلاً قد يستجيبون بطرق مختلفة إلى الخسائر الكبرى مقارنةً بالأرباح الكبرى. وقد قاد ذلك، إلى جانب تطور علم النفس السلوكي، إلى نسخ معدّلة من الإنسان الاقتصادي.

المثال الأكثر شهرةً هو نموذج هيربرت سيمون (Herbert Simon) عن العقلانية المكبحة (1957). فقد شمل عمل سيمون جميع العلوم الاجتماعية من اقتصاد وسياسة واجتماع وعلم نفس. فيقول إن الناس لديهم عادةً معلومات محدودة فقط والقليل من الوقت لجمع المعلومات، كما أن الناس يواجهون صعوبةً في تقييم الحالات المعقّدة. وبدل احتساب المقاربة الفضلى لكلّ حالة جديدة، يطوّرون «قاعدةً بحكم التجربة» يبدو أنها تعطي نتائج منطقيةً في معظم الوقت. واعتبر ذلك «مرضياً» بدل أن يكون «الحدّ الاقصى»، أي السعي إلى نتيجة مرضية بدل النتيجة الفضلى. ويستخدم بعض اقتصاديي التطور هذه المقاربة من أجل شرح تطور العادات الاجتماعية. وهنا ينظر إلى العادات على أنها «القاعدة بحكم التجربة» التي طورها مجتمع ما على مرّ الوقت، كردّة فعل على نوع محدد من الحالات.

ويتعين دمج هذه التطورات بشكل ملائم في معظم التحاليل الاقتصادية الكلاسيكية الجديدة. ومع ذلك، كانت تلك مؤثرةً جداً في بعض المقاربات الجديدة، مثل الاقتصادات المؤسساتية الجديدة التي تجمع التحليلات الكلاسيكية الجديدة التقليدية مع عناصر من نظرية اللعبة، المكبحة بعقلانية مع التركيز على المؤسسات. وهكذا، تميل الاقتصادات المؤسساتية الجديدة إلى منح الحياة الاقتصادية بعداً تاريخياً واجتماعياً أكبر، يكون أقرب إلى علم الاجتماع والاقتصاد السياسي. أمّا نظرية الشبكات فهي مقاربة أخرى ذات شعبية في علم الاجتماع الاقتصادي، تسعى أيضاً إلى الجمع بين عناصر عمل فردية والبنية الاجتماعية (مراجعة الفصلين 4 و10).

الانتقاد الماركسي

مثل الكثير من علماء الاجتماع، ينظر ماركس إلى العمل الفردي في إطار قوى اجتماعية أوسع، غير أنه يركز على كيف تؤدي بنية الاقتصاد إلى وجود مجموعات مختلفة من الأشخاص لديهم مصالح مختلفة أو حتى متعارضة في الكثير من الأحيان. وبالنسبة لماركس، فيما يستطيع الناس أن يقوموا بالخيارات، تظلّ تلك الخيارات مقيدة بموجب الظروف التي تعطي بعض الأشخاص قوةً أكبر من الآخرين. ويتطلب ذلك نظريةً حول مصلحة المجموعة، بدل المصلحة الفردية التي تمثّل النظرية الكلاسيكية الجديدة.

السلع الضمنية

بالنسبة لماركس، التحقق من التفاعل بين أشخاص ينخرطون في ما بينهم والأسعار الناتجة من الأسواق، تغطّي على البنيات الاجتماعية والاقتصادية التي تكمن خلف النشاطات المماثلة. ويصف ماركس هذا التجاهل على أنه «سلع ضمنية»(*) (Commodity Fetishism) حيث يتركز الاهتمام على الغرض- السلعة - بدل الأشخاص والمجموعات في الاقتصاد التي تدعم إنتاج هذا النوع من السلع (1976 [1867], ch. 1). ويقود هذا التحليل إلى فهم مختلف للأسواق والسلع.

ويشير استخدام ماركس لمصطلح الضمنية إلى أشياء حميمة تُمنح معان دينية، كمثال ديني في المجتمعات القبلية. وهكذا في المجموعة القبلية، يتخذ الشيء الحميم حياةً بحدّ ذاته ولكن على أرض الواقع، لا علاقة لأهمية هذا الغرض بخصائصه الذاتية الفطرية، بل تلك الأهمية تنبثق من المجتمع الذي تظهر فيه الممارسات الدينية وتعطي معنى لذلك الغرض.

(*) شرح كارل ماركس مفهوم ضمنية السلعة أو الشهوانية للسلعة في الفصل الأول من رأس المال وحدد أن هذه الضمنية في قيمة السلع تخرق التنظيم الاجتماعي للعمل وتتوسط مفهومي سوق الصرف وشراء وبيع السلع (المراجع).

يقول ماركس إن عمليةً مماثلة تجري في ما يتعلق بالسلع في المجتمعات الرأسمالية. إن السلع وأسعارها هي نتاج نظام اقتصاد السوق، أي الرأسمالية المدعومة بعلاقات اجتماعية محددة. وهي تشكل الطريقة التي يتم فيها تنظيم الإنتاج والتوزيع والتبادل ضمن الطبقات الاجتماعية المختلفة. لذلك لا يمكن فهم إنتاج السلع وأسعارها والقوانين التي تتحكم بها إلا في إطار البنيات الاجتماعية - الاقتصادية الأعمق.

ولكن بالنسبة لماركس، بنية ودور الاقتصادات في الرأسمالية تطغى على هذه العلاقات. فبدل رؤية الاشخاص الذين ينتجون السلع والخدمات التي نستعملها (كما كانت الحال في المجتمعات السابقة للرأسمالية)، هنا لا نرى إلا السلع وأسعارها. وهذا يؤدي إلى ضمنية السلع حيث العلاقات بين الأشخاص (المنتجين والمستهلكين) تصبح علاقات بين الأشياء (السلع والأسعار) (Marx 1967 [1867], ch. 1). إذن، فيما يجعلنا اقتصاد السوق أكثر اعتماداً على أشخاص لا نعرفهم، للحصول على الطعام والملابس والمأوى، نختبر ذلك عبر أن نصبح «أكثر استقلالية» عن الآخرين.

ويدعم ذلك افتراض الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة القائلة بأننا أشخاص مستقلون ويساعد في شرح المفاهيم الشائعة عن أنفسنا كأشخاص «يعتمدون على أنفسهم». غير أن ماركس يقول إن الرأسمالية تجعلنا أكثر اعتماداً على بعضنا البعض من أي وقت مضى في التاريخ الإنساني. إذن، استناداً إلى ماركس، السلع تظهر العلاقات الاجتماعية التي تكمن في قلب الاقتصاد الرأسمالي، وتخفيها في الوقت عينه.

وتلفت نظرية ماركس عن ضمنية السلع انتباهنا إلى عالم الإنتاج والعلاقات الاجتماعية التي تكمن خلفه. ويمكن أن تكون هذه العلاقات استغلاليةً وقمعيةً جداً ولكنها تبقى خفيةً على الرغم من ذلك (مراجعة المربع 3.2).

المربع 3.2 من صنع حذاء (النايك) الذي تنتعله؟

تعتبر الحملات المناهضة لمصانع « نايك» (Nike) من أشهر الحملات الاستهلاكية في العالم، فهي تلقي الضوء على ظروف العمل الاستغلالية التي يخضع لها بعض العاملين في مصانع (نايك). وفي هذا الإطار، يمكن النظر إلى الحملة كمحاولة لتجاوز ضمنية (شهوانية) السلع.

إن «نايك» واحدة من أهم شركات الملابس الرياضية في العالم، فشعار «سووش» (Swoosh) وعبارة (Just do it) معروفان في جميع بقاع الأرض، وتستخدم وجوهاً شهيرةً للترويج لها مثل روجر فيدرير (Roger Federer) وكريستيانو رونالدو (Christiano Ronaldo) وسيرينا وليامز (Serena Williams). وتسعى من خلال ذلك إلى دفع المستهلكين للربط بين منتجات نايك وبين صفات أولئك المشاهير، مثل الربح والثراء والنجاح والجسد الرشيق والصحة الجيدة. وكما جاء على موقع نايك «مستهلكو اليوم أذكياء ومعقدون ومتطلبون، لديهم خيارات وقدرة على الحصول على تلك الخيارات أكثر من أي وقت مضى. هم يقيّمون الماركات الأصيلة التي تتفاعل معهم على المستوى الشخصي» (موقع «نايك»).

غير أن الإعلانات لا تشير إلى الظروف التي تتم صناعة منتوجات «نايك» في ظلّها. فمعظم إنتاج أحذية «نايك» يتم في مصانع يعمل فيها العمّال في ظروف سيئة، فيمنعون أحياناً من تنظيم النقابات أو يعملون دون الحدّ الأدنى في دول مثل إندونيسيا وفيتنام وتايلاند. كلّ ذلك لا يظهر في إعلانات «نايك»، كما أن العمّال الذين يصنعون هذه الأحذية لا يستطيعون أن يرووا قصصهم بسهولة للمستهلك.

وهذا قد يكون مثالاً على ضمنية السلع التي تحدث عنها ماركس. فالعلاقات بين الأشخاص (العامل ومالك المصنع والمنتج والمستهلك) تصبح علاقات بين الأشخاص والأشياء (المستهلك وحذاء «نايك» مثلاً). وهكذا، الظروف التي تتم في ظلّها صناعة السلعة تخفى عن المستهلك فيما تتخذ الأحذية بحدّ ذاتها «طابعاً غامضاً» يروّج له من خلال الإعلانات. وتهدف الحملة على مصانع «نايك» إلى اختراق ضمنية السلع من خلال الإضاءة على ظروف عمل الأشخاص الذين يصنعون تلك الأحذية. ومن خلال الكشف عن هذه الظروف، سعت الحملة إلى ممارسة ضغوط على نايك من أجل تحسين حقوق عمّالها ومنحهم مستحقاتهم.

عملية التسليع

تمكنّا عبر مناقشة ضمنية السلع من التوصل إلى تحديد بعض الطرق التي تحتلّ من خلالها السلع جزءاً مهماً من حياة الناس اليومية في مجتمع السوق، غير أنه يوجد شرح آخر مهم لانتشار السلع في ظلّ الرأسمالية.

فالسلع لا تخضع لعملية الإنتاج فحسب - أي في المعامل - بل تظهر حين يتم تحويل أشياء موجودة أصلاً إلى بضاعة وخدمات تباع في الأسواق مقابل سعر محدد. الماء مثلاً يوجد بشكل طبيعي في البيئة المحيطة بنا، ولكن حين يعبّأ في زجاجات ويباع في السوق، يتحوّل إلى سلعة.

كما توجد طريقتان أخريان مهمتان تجري بموجبهما عملية التسيلع وهما ذات أهمية خاصة بالنسبة لعلماء الاجتماع وعلماء الإنسان. فنتحدث أولاً عمّا وصفه كارل بولانيي (karl Polanyi 1944, p. 73) بإيجاد «السلع الخيالية» (Fictitious Commodities). هنا، العناصر الضرورية للإنتاج مثل الأرض واليد العاملة تندمج في النظام الرأسمالي. تاريخياً، كانت هذه العملية أساسية من أجل قيام مجتمع سوق، ولكنّ عمليةً مماثلةً تجري اليوم، كلّما أنشئت أسواق

لأشياء لا تنتج أساساً من أجل بيعها في إطار النظام الاقتصادي. أمّا السبيل الثاني للتسليع فيتم عند تخصيص وتسويق بضاعة وخدمات كانت في الماضي خارج نظام السوق. وتظهر هذه السلع «الخاصة» أن العمليات الاقتصادية الرأسمالية مغروسة بشكل ضروري في المؤسسات الاجتماعية التي تتجاوز السوق.

السلع الخيالية

في كتاب «**التحوّل العظيم**» (*Great Transformation*) (1944)، كتب بولانيي عن الانتقال من الإقطاعية إلى الرأسمالية والفترة التي أصبحت فيها أوروبا مجتمع سوق. لقد اهتمّ بالعملية التي مكّنت من حصول هذا التحوّل، على الأخص ظهور «السلع الخيالية» ومؤسسات «الحماية» التي رافقتها.

يقول بولانيي إن السلع الخيالية هي أشياء لا يتم إنتاجها من أجل بيعها في الأسواق، وعلى الرغم من ذلك لديها سعر في الاقتصاد الرأسمالي وتتم التجارة بها. لذا هي تتمتع ببعض خصائص السلع (تباع في الأسواق مقابل سعر)، ولكن على عكس السلع الاعتيادية، فهي لا تُنتَج من أجل بيعها.

والأهم من بينها، استناداً إلى بولانيي، نذكر الأرض واليد العاملة والمال، أي منها لم تتوافر في الأصل كسلع. فالأرض توجد طبيعياً خارج السوق، واليد العاملة هي القدرة الإنسانية على القيام بالعمل التي تغرس في البشر من خلال عائلاتهم والنظام التعليمي الذي يتبعونه. أمّا المال فهو وسيلة للتبادل ولتحديد القيمة في إطار من الثقة يتم التوصل إليها من خلال المؤسسات الاجتماعية (الفصل 6).

فيما كانت «تنتقل» الأرض واليد العاملة المرتبطة بها (عبر الزواج أو الغزوات في النظام الإقطاعي على سبيل المثال)، شهد صعود الرأسمالية تحوّل هذه المظاهر الطبيعية والاجتماعية إلى سلع. هذا لأن المدخلات في نظام السلع يجب أن تكون سلعاً أيضاً، كي تتحكم الأسواق بالاقتصاد ككلّ. ووفق بولانيي «لأن العمل والأرض والمال مدخلات إنتاجية أساسية في الصناعة، يجب تنظيمها هي أيضاً في السوق» (Polanyi 1944, p. 75).

ومن خلال خلق أسواق للأراضي واليد العاملة والمال، يمكن استخدام قوى المنافسة من أجل تنظيم هذه المدخلات المهمة. غير أن بولايني (1944, p. 60) يقول إن تطور اقتصاد سوق في هذه الطريقة يترافق أيضاً مع تطور «مجتمع السوق». لذا من الضروري وجود مجموعة من القوانين والمؤسسات لضمان توفر ومصداقية السلع الخيالية مع النتيجة حيث يكون المجتمع بحدّ ذاته مكوناً لتلبية طلبات السوق. ومن الأمثلة على ذلك قوانين المصانع الإنجليزية (مراجعة المربع 4.2)

المربع 4.2 قوانين المصانع الإنجليزية

في خلال القرن التاسع عشر، ارتفع الإنتاج الصناعي في بريطانيا وبات الاعتماد على مدخول السوق القاعدة لعدد متزايد من الأشخاص. وباتت المصانع أكثر بروزاً، حتى إن الشاعر الإنجليزي وليام بليك (William Blake) وصفها بـ"الطواحين السوداء الشيطانية" بسبب مظهرها ولأن كثيرين ممّن كانوا يعملون فيها قضوا ساعات طويلة في ظروف صعبة. وقوانين المصانع الإنجليزية كانت القواعد الأولى التي نظّمت العمل في قطاع النسيج، الذي كان المجال الأوسع في بريطانيا ومن بين القطاعات الأولى التي شهدت ثورةً صناعيةً.

حدد قانون المصانع لعام 1833 ساعات العمل القصوى 15 ساعة في اليوم، و12 ساعة للأطفال الذين تتراوح أعمارهم بين 13 و18 عاماً و8 ساعات للأشخاص بين الـ 9 و12 سنة.

وفي عام 1844، تم توسيع القانون لتصبح النساء متساويات مع الأطفال في ما خصّ ساعات العمل، ما يحدّ من فرصهن في الحصول على عمل مأجور في قطاع النسيج، وفي عام 1847، تم تقليص ساعات عمل الأطفال والنساء إلى 10 ساعات. وفي خلال العقود الأربعة اللاحقة، أدرجت أعداد إضافية من المصانع تدريجياً تحت قوانين المصانع، حتى قانون المصانع لعام 1878، الذي فرض قيوداً على ساعات العمل في كلّ المصانع.

إذن تشير قوانين المصانع إلى كيف ترافق قيام مجتمع السوق يداً بيد مع قيام أشكال جديدة من القواعد الاجتماعية والاقتصادية، وكيفية تشكيل تلك القواعد بعد صراعات ونزاعات. وقد أعاقت الأشكال الجديدة من عمل المصانع الأنماط التقليدية للإنتاج والعائلة. فبدأ الإنتاج يجري بشكل متزايد خارج الأسرة وفي ظروف عمل صعبة. وقد دعم العمّال قرار الحدّ من ساعات العمل وكذلك الإصلاحيون القلقون من تأثير العمل المأجور على العمّال والعائلة التقليدية. غير أن معظم أصحاب المصانع عارضوها وكذلك فعل حلفاؤهم في البرلمان، على الرغم من أن أقليةً من أصحاب المصانع، مثل الاشتراكي روبرت أوين (Robert Owen)، دعموا ساعات العمل الأقصر.

وكانت من نتائج القوانين تنظيم اليد العاملة ودمجها بالاقتصاد، وبذلك دعم توسع مجتمع السوق. ومن خلال الحدّ من ساعات عمل النساء، حمت تلك القوانين النساء من الجوانب الأكثر قسوةً من نظام العمل المأجور وضمّتهن إلى سوق العمل، غير أنها قيدت قدرتهن على الحصول على حقوق اقتصادية مساوية لحقوق الرجال.

وقد أرضى ذلك العديد من دعاة حركة الإصلاح الذين رأوا أن دور المرأة يجب أن ينحصر في المنزل بتربية الأطفال ورعاية شؤون البيت.

العمل المأجور، حيث حدّت من الوقت الذي كان يقضيه العمّال في ويمكن القول أيضاً إن قوانين المصانع ساهمت في استمرارية نظام روف صعبة وشاقة، ما منحهم المزيد من الوقت للراحة والمرح. ويرى كثيرون أنها نقطة انطلاق «التراكم المكثف» (زيادة الإنتاج من خلال جعل العمّال يعملون بشدّة أكبر أو باستخدام آلات أكثر فعالية). إذن، على الرغم من معارضة معظم أصحاب المعامل هذه القوانين، إلا أنها ساهمت في استمرار الرأسمالية من خلال حماية العمّال ودعم الإنتاجية.

صنع الأسواق

اقترح بعض الباحثين تطبيق مبدأ السلع الخيالية على حقول أخرى لم يأخذها بولانيي في عين الاعتبار، مثل خلق أسواق الملكية الفكرية (Jessop 2007). وهنا نتحدث عن «المعرفة» التي توجد قبل التسليع. ربما هي معرفة علمية حول الشيفرة الجينية لحيوان ما، أو معرفة تقليدية يتمتع بها سكان أصليون حول الخصائص الطبية لنبتة ما. وتمنح قوانين جديدة، مدعومة من حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة في منظمة التجارة العالمية، الأفراد والشركات الحق الحصري في استخدام معرفة ما لأغراض تجارية. فيمنحون حقوق ملكية فكرية لهذه المعرفة، التي تصبح سلعةً لها سعر ويمكن تبادلها.

ونرى منطقاً مشابهاً في استخدام الأسواق لتوفير أغراض وخدمات كانت تنتج بشكل مختلف تماماً. مثلاً، نقلت حضانات الأطفال عادةً اجتماعية كانت تجري في المنزل إلى السوق حيث تخضع للمنافسة. ويلقي هذا المثل الضوء على الوسيلة الثانية التي يجري بموجبها التسليع. فالنشاطات التي كانت موجودةً أصلاً في الاقتصاد ولكن تنظم وفق مبادئ لاسوقية، مثل الصحة العامة والتعليم، قد تنتقل إلى السوق أيضاً.

ويحدث ذلك من خلال الخصخصة، أي بيع الأصول العامة أو التحوّل نحو السوق، حيث تحدد أسعار لاستعمال الخدمات. إن هذه الخدمات المخصصة والمحولة نحو السوق ليست سلعاً خياليةً كما وصفها بولانيي، غير أنها تتضمن تحويل أشياء أنتجت في البداية خارج السوق للاستخدام المباشر، إلى أشياء أنتجب مقابل قيمة تبادل وتم توزيعها من خلال السوق.

ويلحظ علماء الاجتماع والاقتصاد السياسي أن عملية التسليع هنا ليست طبيعيةً أو اقتصاديةً بشكل صرف. فالمؤسسات الاجتماعية ضرورية لحصولها لأنه على عكس السلع العادية مثل السيارات أو أجهزة الكمبيوتر أو عبوات الكوكا كولا، فالسلع الخيالية والنشاطات غير السوقية لم تنتج من أجل بيعها في السوق، وهي غير موجودة كسلع جاهزة ، لذا يتعين إدخال أمر إضافي لتحويلها إلى سلع

يمكن تبادلها في الأسواق. وعادةً ما يكون ذلك الأمر الإضافي هو الدولة.

وبالفعل، تقرّ معظم الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة بذلك، وترى أن الدولة تلعب دوراً أساسياً في إنشاء الملكيات وتطبيقها، وبدونها لا يمكن أن تعمل الأسواق. فإن كانت الأرض سلعةً، على قوانين الدولة أن تمنح الحق بالملكية الخاصة للتمكن من امتلاكها والاتجار بها. ويمكن ملاحظة العملية عينها تاريخياً في اليد العاملة. فالدولة كانت أساسيةً في خلق أسواق عمل وطنية (Polanyi 1944, p. 139)، وتمكين العاجزين عن العمل من الحصول على مساعدة اجتماعية، وضمان استمرار الباقين في سوق العمل.

لا ينحصر دور الدولة في خلق أسواق للسلع الخيالية، بل لديها دور متواصل في تنظيمها أيضاً. ويقول بولانيي إن عملية تسليع الأرض واليد العاملة والمال هددت في تقويض أسسها، معتبراً أن أسواق الأرض واليد العاملة «ضرورية من أجل اقتصاد السوق، ولكن لا يمكن لأي مجتمع أن يتحمّل آثار نظام مماثل من الخيال الخام، إلا في حال تمت حماية الثورة الإنسانية والطبيعية» (1944, p. 73).

ويشمل وجود سوق للعمل، العمّال (الباعة) الذين يبحثون عن عمل بأجر (السعر) من أرباب عمل (شراة). غير أن التعامل مع العمل على أنه مجرّد سلعة قد يلحق الضرر بـ «القدرة البشرية على العمل» (Human Capacity To Work) والشخص الذي يُستخدم عمله في الإنتاج. هذا لأن القدرة على العمل أو «قوة اليد العاملة» – السلعة التي تشترى وتباع – لا تُفصل عن جسم الإنسان. لذا يقول كثيرون إنه يوجد «أرضية» حدّ أدنى لا تنزل الأجور دونها، لأنها المدخول الذي يساهم في «تكاثر» العمّال، ويجب أن تكون كافيةً لشراء المواد الأساسية للبقاء.

ويشرح ذلك ظهور الحدّ الأدنى للأجر وأشكال المساعدات الاجتماعية للعاطلين عن العمل. وتوجد قوانين مماثلة حول الأراضي مثل التحكم بالإيجارات والإسكان العام. وبالنسبة لبولانيي، كانت تلك الإجراءات المتمم الضروري لتحرر السوق في القرن التاسع عشر، في العملية المزدوجة التي أطلق

عليها اسم «الحركة الثنائية» (Double Movement ,1944) (p. 143). ويشمل هذا المصطلح مدى امتداد متناول الأسواق من جهة و«الحركة المقابلة الحامية اجتماعياً» (Socially Protective Counter-Movement) من جهة أخرى، والتي تحجر على سلع خيالية من قوةّ التسليع الكاملة (وسنتحدث عن ذلك بشكل أوسع في الفصل 5).

وتتعلق الحركة الثنائية بفكرة بولانيي (1944) حول «التضمين» (Embededness) والتي تفيد بأن كلّ الاقتصادات متضمنة في مؤسسات تنظّم العملية الاقتصادية في أي مجتمع كان. وقد روّج مارك غرانوفيتر (Mark Granovetter) (1985) لمبدأ «التضمين» في علم الاجتماع الاقتصادي. فهو يقول إن التبادلات الاقتصادية متضمنة في شبكات من العناصر الاقتصادية بدل أن تكون في آلية السوق «اللاشخصية» (Impersonal) المقدمة في نظرية الاقتصاد الكلاسيكية الجديدة. وتركز هذه المقاربة الكلية على تتبع شبكات الإنتاج والاستهلاك في الاقتصاد، في ما يتمايز عن مقاربة بولانيي الكلية للتنظيم الاجتماعي (مراجعة الفصلين 4 و10).

في داخل التسليع وخارجه

إن عملية التسليع ليست حركةً خطيةً، بل هي تتطور بشكل غير متساوٍ وهي عرضة لتداخل عوامل سياسية واجتماعية واقتصادية. وفي خلال القرنين الماضيين، تم تأمين خدمات اجتماعية في أوقات مختلفة من قبل السلطات العامة والشركات الخاصة على حدّ سواء. فالسجون على سبيل المثال، كانت تدار من قبل شركات خاصة في بريطانيا حتى عام 1877 حين تم تأميمها (Mehigan and Rowe, 2007 p. 356). حينها، نزع تسليع السجون، ما يعني أن الخدمات باتت مقدمةً مباشرةً من قبل الدولة، بدل أن يتم بيعها في السوق (مراجعة المربع 5.2). ولكن عام 1998، عادت الحكومة البريطانية إلى التسليع من خلال التعاقد مع شركات خاصة من أجل تشغيل سجون جديدة (Mehigan and Rowe, 2007, p. 361).

وعلى صعيد مماثل، حين وصلت أول حكومة ذات أغلبية من حزب العمال إلى السلطة في بريطانيا عام 1945، أمّمت مرافق وصناعات أساسية مثل الفحم والطيران والكهرباء والغاز وبنك إنجلترا (Parker 2009, pp. 6-7). وفي الثمانينات والتسعينات، في ظلّ حكومات مارغريت تاتشر (Margaret Thatcher) وجون ميجر (John Major) المحافظة، تم تخصيص العديد من تلك المرافق وتسليعها. ولكن في العام 2008، سجلت خطوة جزئية تجاه العودة إلى التأميم والتسليع حين أممت الحكومة البريطانية مصرف «نورثرن روك» (Northern Rock) غداة الأزمة الاقتصادية العالمية.

المربع 5.2 نزع التسليع أو إعادة التسليع؟

يرتبط تاريخ الرأسمالية في جزء كبير منه، في دمج الجوانب الكبرى من الحياة الاجتماعية في السوق. غير أن العديد من الخدمات الاجتماعية لا تندرج بدقة في تعريف السلعة لأن الأشخاص لا يعتمدون على السوق لاستخدامها. ويمكنك هنا أن نأخذ الرعاية الصحية على سبيل المثال، ففي العديد من البلدان، تضمن الدولة حصول مواطنيها على الرعاية الصحية. وفيما تقدم بعض وسائل الرعاية الصحية من قبل مؤسسات خاصة من خلال السوق، فإن المواطنين لا يعتمدون على السوق من أجل الحصول على هذه للرعاية. ويستخدم بعض الباحثين مصطلح "نزع التسليع" (Decommodifi-cation) لوصف هذه العملية.

ولكن ليس من السهل دائماً، تحديد ما إذا كان شيء ما مسلّع أو غير مسلّع. لنأخذ النقل العام على سبيل المثال، غالباً ما توفر الدولة القطارات والحافلات لا من أجل تحقيق الربح بل من أجل هدف اجتماعي أوسع يتعلق بتسهيل حركة الناس.

ولكن نادراً ما يتوفر النقل العام مجاناً وأحياناً تتعاقد الدول مع شركات خاصة ساعية للربح لتشغيل نظام النقل العام، ما يعني أن النقل العام لا يتلاءم بدقة مع تعريف إسبينغ- أندرسن لنزع التسليع لأن الخدمات لا تقدّم على أنها حقّ.

ويمكن هنا النظر إلى التسليع وإعادة التسليع على أنهما "أنواع مثالية" (Ideal Types) أو حدّان متطرفان للطَّيْف. فأشياء قليلة تتلاءم مع الحالة المثالية للتسليع أو نزع التسليع. ومن المفيد التحقق من أي حدّ يتم تسليع ونزع تسليع الخدمات واليد العاملة في آن واحد وكيف يتم تشكيل كلّ جانب من خلال هذه العمليات المتناقضة.

وغالباً ما يكون مدى التسليع وطبيعته التنظيمية نتاج مراحل أزمات اقتصادية ونزاع بين مجموعات مختلفة. مثلاً، استناداً إلى المؤرّخ إ. ب. تومبسون، أظهر انتشار «أعمال شغب الخبز» في بريطانيا في خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر الاحتجاج العارم على تقلب أسعار الخبز استناداً إلى حال السوق، وطالبوا أن يكون محدداً استناداً إلى «السعر العادل» (Just Price). قال إن المتظاهرين حاولوا فرض قيم اقتصادية أقدم (تستند إلى القيم الاجتماعية والحاجات والعادات) بدل المنطق الساعي للربح في اقتصاد السوق الناشئ القائم على السلع (Tompson 1980).

وقد تنطبق مبادئ مماثلة على نضالات أحدث مناهضة للتسليع. مثلاً، قامت موجة احتجاجية لمناهضة تخصيص سلع وخدمات أساسية بما أنها تجعل الحصول عليها محصوراً بالأشخاص القادرين على الدفع. والتحركات المناهضة لتخصيص قطاع المياه في بوليفيا مثال على ذلك. فالمحتجون نادوا باقتصاد أخلاقي قائم على الحاجات يرونه أعلى وأكثر إنسانيةً من قواعد الربح في نظام السوق الرأسمالي.

من الواضح إذن أن التسليع عملية مثيرة للجدل ولكنها جانب أساسي من مجتمع السوق، وهي أكثر ما تكون عرضةً للتجاذبات في الأزمات الاقتصادية حين يترنح نموّ إنتاج السلع العادية.

تفتح عملية التسليع فرصاً جديدةً لتحقيق الربح، ووفق الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة فهي تفتح الفرص أيضاً لفعالية أكبر، غير أنها قد تشكل تحدياً للقيم الاجتماعية وللإنصاف.

استنتاج

من الواضح أن السلع أساسية في الاقتصاد الرأسمالي، فهي أشياء للاستهلاك تنتج في مجتمع السوق، لذا هي في أساس الحياة الاقتصادية. غير أن نظام السلع يعكس أيضاً شكلاً محدداً من التنظيم الاقتصادي والاجتماعي، حيث تكون قوى السوق مهمةً ولكنها ليست الجانب الوحيد من التنظيم الاقتصادي.

وفيما يعزز إنتاج السلع آلية السعر في تنظيم الحياة اليومية، فإن تلك العملية ليست مستقلةً عن الدولة. فالدولة تقود إلى توافر الأسواق وتستمر في التأثير في عملها وفي حدود التسليع. وتبقى هذه العوامل ذات أهمية فيما نتوجه الآن لمتابعة الميزة التوسعية لنظام إنتاج السلع في قلب مجتمعات السوق.

الأسئلة:

1. ما هي المفاهيم الكبرى للقيمة الاقتصادية وكيف ترتبط بقيامة مجتمع السوق؟
2. من أي منطلق يمكن فهم الأسعار على أنها تنظّم أعمال الأشخاص في مجتمعات السوق؟
3. ما مدى أهمية مبدأ ماركس لضمنية (شهوانية) السلع في فهم بنية الاقتصادات الرأسمالية وديناميكيتها؟
4. لمَ يقول بولانيي إن السلع الخيالية أساسية في فهم مجتمعات السوق وتطورها؟
5. ما هي القوى الكبرى التي تشكّل عملية التسليع؟

الفصل الثالث

النمو، التراكم، الأزمة

في الفصل السابق ناقشنا ميزة نظام الإنتاج المستند إلى السلع الذي يدعم مجتمعات السوق. فقدرة هذه المجتمعات على تحقيق نموّ اقتصادي ملحوظ وعلى المدى الطويل هي واحدة من ميزاتها الأكثر إذهالاً. لقد غيّر النموّ الاقتصادي أسلوب حياتنا، وفي العديد من البلدان أوصلنا إلى مستوى حياة مادي غير مسبوق في التاريخ الإنساني.

حين يكون النموّ مرتفعاً، يبدو أن الاقتصاد يعمل بشكل جيد، فيعطي أرباحاً ويوفّر مداخيل أعلى ووظائف أكثر. غير أن النموّ الاقتصادي يترنّح أحياناً. وقد تؤدي فترات النموّ المنخفض أو «الركود» (Recession) إلى أزمات اقتصادية أوسع فترتفع نسبة البطالة وتتكاثر المشقات ويزداد البؤس الاجتماعي، وقد يقود إلى أزمات اجتماعية أكثر خطورةً.

لذا، باتت الحكومات تولي أهميةً خاصةً لإدارة دورات النموّ والتراجع الاقتصادي. وفي هذا الفصل، سنناقش طبيعة النموّ الاقتصادي وكيفية قياسه والمشاكل المحتملة الناتجة من النموّ في المجتمعات الميسورة. كما نراجع بعض المفاهيم المختلفة للنموّ والمعاني السياسية المتضمنة للتحاليل المماثلة.

وأخيراً، نتطرق إلى الأزمات الدورية التي تعتبر من ميزات الاقتصادات الرأسمالية بالإضافة إلى العلاقة بين النموّ الاقتصادي والشرعية السياسية.

النموّ الاقتصادي في مجتمعات السوق

عادةً، يساهم ارتفاع النموّ الاقتصادي في تحسين مستوى المعيشة المادي. فكلّما نما الاقتصاد، كلّما توفرت السلع ليستخدمها المستهلكون والمنتجون. وغالباً ما يعني ذلك توفر المزيد من البضاعة والخدمات لتلبية الحاجات الأساسية و «الرغبات» الإضافية، وكذلك المزيد من الآلات من أجل إنتاج هذه السلع. وقد تؤدي القدرة على إنتاج المزيد من البضاعة والخدمات إلى خلق المزيد من فرص العمل. غير أن لما نقيسه ولطريقة قياسنا له آثاراً مهمة لفهم سلامة المجتمع.

ما هو النموّ الاقتصادي؟

التعريف الشائع للنموّ الاقتصادي هو ارتفاع «الدخل الوطني» (National Income) في بلد ما. ويستخدم مستوى النموّ لإظهار الأداء الاقتصادي لبلد ما وغالباً ما يقاس من خلال الناتج الإجمالي المحلي (Gross Domestic Product DGF).

ويقيس الناتج الإجمالي المحلي القيمة السوقية لكل البضاعة والخدمات النهائية التي تنتج ضمن حدود البلد في خلال فترة زمنية محددة، عادةً تكون سنة أو ربع سنة. ويشير ذلك إلى أنه كلّما زادت كميّة السلع التي يتم إنتاجها، كلّما نما مدخول الدولة. غير أن الناتج الإجمالي المحلي لا يعكس كلّ النشاطات الاقتصادية. فـ «القيمة السوقية» (Market Value) التي يسجلها الناتج الإجمالي المحلي تشير إلى السعر الذي يدفعه الناس مقابل السلع في السوق، ما يعني أن البضاعة والخدمات المستخدمة التي لا تباع ولا تشترى، لا تحتسب. مثلاً، الناتج المحلي الإجمالي يستثني «الخدمة» (Service) التي يقدمها شخص ما عند طهوه الطعام لعائلته. كما أنه لا يشمل إلا السلع «النهائية» (Final) لأن البضاعة

الوسيطة مثل مكوّنات جهاز كمبيوتر مثلاً، تستثنى لأنه يفترض أن تظهر قيمتها في سعر البضاعة النهائية (أي الكمبيوتر).

ويوصف الناتج الإجمالي المحلي بـ «الإجمالي» (Gross) بدلاً من «الصافي» (Net)، لأنه على الرغم من أن القيمة تستثني البضاعة الوسيطة، إلا أنه لا يتم انتقاص قيمة شراء بضاعة رأسمال التي تحلّ مكان الماكينات الموجودة. يعني هذا الاستبدال أن القدرة الإنتاجية لا تتغير، غير أن الناتج الإجمالي المحلي يرتفع. كما أن فقدان «الرأسمال الطبيعي» (Natural Capital) مثل الغابات أو الأنهار هو ناتج محلي إجمالي غير محسوب.

أحياناً يوصف الناتج المحلي الإجمالي بأنه ناتج محلي إجمالي «حقيقي» (Real)، ما يعني أنه تم تعديل البيانات لاحتساب التضخم، من خلال تعديل قيمة الإنتاج استناداً إلى معدل التضخم. ويعتبر ذلك مؤشراً أكثر دقة إلى الإنتاج الحقيقي لأن مراحل التضخم المرتفع والبيانات غير المعدّلة على أساسه قد تعطي صورةً خاطئةً. كما يمكن استخدام الناتج المحلي الإجمالي لمقارنة النموّ الاقتصادي في بلد ما بالنموّ في بلد آخر. ويأخذ الناتج المحلي الإجمالي للفرد في عين الاعتبار الفرق بين السكان في البلدان، ما يعطي صورةً أوضح عن الموارد المتوفرة للفرد. ويؤدي النموّ إلى المزيد من السلع للاستخدام وإلى طرق جديدة أكثر فعالية لإنتاجها، ما يعني إنتاجية إضافية أو زيادة في المخرجات لكلّ وحدة من المدخلات. كما أن تحسّن الإنتاجية قد يقود إلى أجور حقيقية أعلى. ويرتبط النموّ الاقتصادي أيضاً بإنتاج أنواع جديدة تماماً من البضاعة والخدمات، ما يؤدي إلى إنشاء صناعات جديدة وأنواع جديدة من العمل.

الفكرة القائلة إن النموّ الاقتصادي يحسّن المستوى المعيشي ليست بجديدة. فآدم سميث، على سبيل المثال، قال إن مجتمع السوق الناشئ هو المكان حيث «ينتشر الكثير في كافة فئات المجتمع» (Smith 1904 [1776]). فاستناداً لسميث، توفّر السلع «للطبقات الأفقر» (Poorer Classes) كان دليلاً على التقدم وقد أدى النموّ الاقتصادي المستدام، بالفعل، إلى ازدهار أوسع. مثلاً، الازدهار

الذي استمر لفترة طويلة بعد الحرب العالمية الثانية شهد «حقبة ذهبية» (Golden Age) من النموّ الذي أدى إلى معدلات منخفضة من البطالة ومستويات عالية من الاستثمارات والتجارة (في الدول الثرية على الأقل).

كما توجد صلة تجريبية قوية بين النموّ الاقتصادي والبطالة، حيث تؤدي عادةً معدلات النموّ الاقتصادي المنخفضة أو السلبية إلى زيادة كبيرة في مستوى البطالة. وتحل البطالة حين يعجز أشخاص يبحثون بجهد عن عمل عن إيجاد عمل مقابل أجر. وبما أن معظم الأشخاص في عمر العمل، يؤمنون مدخولهم من عملهم، يهدد تراجع النموّ بعواقب مدمّرة في ما خصّ خسارة المداخيل. كما أن البعض قد يعاني من «بطالة مقنعة» (Underemployed)، حيث يعمل في وظيفة تؤمّن له نوعاً ما من الأجر، ولكنه يفضّل أو يحتاج إلى المزيد. كما يمكن الحديث عن «البطالة الخفية» (Hidden Unemployet)، حيث يتخلى الناس عن البحث عن عمل، ولكنهم يعودون على الأرجح إلى سوق العمل في حال تحسنت الظروف.

وتحمّل كافة هذه الأنواع من البطالة تكلفةً عاليةً على الأفراد وعائلاتهم، وكذلك على الاقتصاد من خلال خسارة الإنتاج. وفيما لعب النموّ دوراً كبيراً في تنمية مجتمعات السوق إلا أن توسيع إنتاج السلع وارتفاع الناتج المحلي الإجمالي، لا يؤدي دائماً إلى وظائف إضافية. حتى أولئك الذين يشاركون في تطوير قياسات للنموّ، حذّروا من فهم النموّ على أنه وضع اقتصادي جيد تلقائياً (انظر (Kuznets 1934)). وكما يشير تعريف الناتج المحلي الإجمالي، هو لا يشمل كافة جوانب اقتصاد الرفاه (مراجعة المربّع 1.3).

مشاكل النموّ

تم تحدّي فكرة أن النموّ الاقتصادي مؤشر للصحة الاقتصادية والتقدم الاجتماعي. هذا لأن التركيز على توسيع إنتاج السلع في إطار الناتج المحلي الإجمالي يستثني العديد من القياسات المنطقية للرفاه. ويشمل ذلك السعادة والعمر المتوقع عند الولادة والصحة العقلية والحصول على الخدمات الأساسية مثل التعليم والرعاية الصحية. فمن الواضح إذاً أن النموّ الاقتصادي مقياس جزئي للرفاه العام.

المربّع 1.3: الناتج الإجمالي المحلي ومؤشر التنمية البشرية في تصنيف دول مختارة.

الجدول 1.3: النموّ والتنمية، 2010

	الناتج الإجمالي المحلي للفرد	مؤشر التنمية البشرية
قطر	1	38
اللوكسمبورغ	2	24
سنغافورة	3	27
النرويج	4	1
الولايات المتحدة الأميركية	7	4
هولندا	9	7
أستراليا	10	2
كندا	12	8
إيرلندا	13	5
السويد	14	9
المملكة المتحدة	21	26
اليابان	24	11
بولندا	44	41
روسيا	52	65
بوتسوانا	53	98
المكسيك	59	56
البرازيل	71	73
الصين	94	89
الهند	129	119

ملاحظة: أرقام الناتج المحلي الإجمالي هي القدرة الشرائية للفرد (صندوق النقد الدولي 2011)، مؤشر التنمية البشرية، الأمم المتحدة (2010).

يوجد نوع من العلاقة بين الناتج الإجمالي المحلي والتنمية ومؤشر التنمية البشرية، ولكن توجد اختلافات مهمة أيضاً. مثلاً، تتمتع قطر بالناتج المحلي الإجمالي الأعلى للفرد، ولكنها في المرتبة 38 على صعيد التنمية البشرية.

للنموّ الاقتصادي تكلفة اجتماعية وبيئية لا تدخل في أرقام الحساب الوطني. فالناتج الإجمالي المحلي لا يقيس إلا السلع التي تسعّر ويتم تبادلها في الأسواق الرسمية. وفي إطار عملية إنتاج بضاعة وخدمات للبيع، تظهر تكاليف أخرى لا يتم تسعيرها لذا لا تحتسب في الناتج الإجمالي المحلي. وتعرف التكاليف الاجتماعية والبيئية التي لا تسعّر بـ «التأثير الخارجي» (Externalities) (انظر الفصل 5 و9).

وتشمل الأمثلة على التأثير الخارجي: التغير المناخي الناجم عن استخدام الكربون، أو حتى الضغوط التي تعاني منها العائلة بسبب ساعات العمل الطويلة التي تحدّ من قدرتها على التفاعل الاجتماعي. ولا تعكس أرقام الناتج الإجمالي المحلي التكاليف الاجتماعية والبيئية الكاملة لتحقيق النموّ الاقتصادي. فلو أخذت في عين الاعتبار، لكان الرقم على الأرجح أدنى بكثير.

مما يثير الدهشة أن الآثار الاجتماعية والبيئية السلبية للنشاط الاقتصادي قد «تضيف» إلى الناتج الإجمالي المحلي! مثلاً، أعمال التنظيف والإصلاحات التي تعقب تسرباً نفطياً أو رمي نفايات سامة، يزيد المستوى الإجمالي للنشاط الاقتصادي، كما تنشط الرعاية الصحية وإصلاح السيارات بعد حادث مروري. فكلّ هذه «الانفاقات الدفاعية» (Defensive Expenditures) تزيد الناتج الإجمالي المحلي حتى لو أن «رفاهنا» يتراجع (Jacobs 1991).

دفع ذلك بالبعض للبحث عن مقاييس بديلة. فقد قدمت نوفا سكوشا «مؤشر تقدم حقيقي» (Genuine Progress Index) عام 1997 كما طوّر «المعهد الأسترالي» مؤشر تقدم حقيقي مماثل (Hamilton 1997). ويمكننا الحديث أيضاً عن المؤشر الكندي للرفاه (Michalos et al. 2010) . وتظهر هذه «المقاسات» المختلفة أن التقدم الاجتماعي الأوسع كان أبطأ بشكل كبير من النموّ في الناتج الإجمالي المحلي.

وعلى المستوى الدولي، يوجد العديد من المقاييس البديلة، على الأخص

مؤشر التنمية البشرية الخاص بالأمم المتحدة. ويساهم في تصنيف «التنمية» في الدول استناداً إلى ثلاثة مؤشرات أساسية: العمر المتوقع عند الولادة، التعليم والقوة الشرائية. لقد وضعت الأمم المتحدة هذا المؤشر لجعل البشر أساس التركيز في السياسة التنموية وهو يستخدم سنوياً في تقارير الأمم المتحدة التنموية (برنامج الأمم المتحدة التنموي 1990–2011) (المربّع 1.3).

كما يمكن أن نشير إلى «مبادرة الحياة الفضلى» (Better Life Initiative) التي أطلقتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) والهادفة إلى تصنيف الدول استناداً إلى مؤشرات عدّة، ما يؤدي إلى مؤشر يمكّن الناس من اختيار أولوياتهم الخاصة. مثلاً، فيما تتمتع الولايات المتحدة بثاني أعلى مدخول للفرد، إلا أنها تقع في المرتبة الثالثة عشرة في ما خصّ فرص التقدم للأفراد وفي المرتبة 29 على صعيد الأمان (OECD 2011).

كيف يحصل النموّ؟

حقق خبراء الاقتصاد السياسي الكلاسيكي في القدرة الفريدة لاقتصاد السوق الصناعي الجديد على الإنتاج ثروة طائلة. فقد بحث علماء مثل آدم سميث ودايفد ريكاردو وكارل ماركس كيف يعمل الإنتاج وكيف يساهم في النموّ. وعلى الرغم من أنهم قد يختلفون حول طبيعة عملية الإنتاج أو عدالة التوزيع الاقتصادي، فقد اتفق معظمهم على أن النموّ بحدّ ذاته كان أمراً جيداً. وقد دمجت منذ ذلك الحين أفكارهم في النظريات المعاصرة.

تقسيم العمل

بحث آدم سميث كيف أدت التغيرات في تنظيم الإنتاج إلى تقسيم العمل، ما ساعد النموّ الاقتصادي. ومن جهة أخرى، يوجد تقسيم للعمل بين الشركات المختلفة. فتسهّل الأسواق التجارة وتمكّن الشركات من التركيز على الإنتاج من أجل البيع. وفي المقابل، تستخدم الإيرادات لدفع الأجور وتستعمل الأرباح ليشتري أرباب العمل والعمّال ما يحتاجونه من بضاعة وخدمات.

غير أن سميث حدد قسماً من العمل في إطار كلّ شركة (Smith 1904 [1776], ch. 1-3]). ويظهر مثاله الشهير عن «مصنع الدبابيس» كيفية تقسيم العمل بين العمّال. فيقول «هنالك شخص يسحب السلك، وآخر يجعله مستقيماً، وثالث يقطعه، ورابع يجعل له طرفاً حاداً وما إلى هنالك. وبدل أن يمارس عامل واحد كلّ المهام وينتج كامل الدبّوس، لا ينتج الفرد الواحد إلا مكوّناً من الدبّوس».

ويشير سميث إلى أن هذا التخصص في المهام يزيد الإنتاجية بشكل كبير. فيصبح العمّال أكثر خبرة بالمهام الموكلة إليهم ويؤدونها بسرعة أكبر، كما أنه لا داعي كي يضيّعوا وقتهم في التنقل بين المهام. ويصبح العمّال أكثر إدراكاً حيال ما يقومون به وقد يقترحون أساليب عمل جديدة وأفضل. لقد تبنى هذه الفكرة لاحقاً هنري فورد (Henry Ford)، مؤسس شركة (Ford Motors) عند إنشاء طريقة التصنيع بالتجميع، التي قسّمت عملية الإنتاج إلى مهام بسيطة متكررة (مراجعة الفصلين 7 و8).

نموذج سميث التخصصي في المهام يترافق مع توسّع الأسواق والتجارة. فبدون توسّع السوق من سيشتري كلّ المنتجات الجديدة؟ وبدون زيادة العمّال في المناطق المدنية، من سيعمل في المصانع والمناجم؟ كما أن استخدام تقنيات متطورة لإنتاج وتوفير كمية أكبر من البضاعة غير منطقي إلا في حال كان الطلب كافياً على تلك البضاعة. وقد أدرك سميث هذا الرابط حين أقرّ أن «تقسيم العمل محدود بامتداد السوق» (1904 [1776], chapter 3). وفيما تخلّى الناس عن الأرض ودخلوا سوق العمل، ازداد تقسيم العمل وتوسّع الاقتصاد.

نظريات التجارة

من خلال توسيع فكرة تقسيم العمل والبناء على موضوع توسع السوق، نادى سميث وغيره من المنظّرين الكلاسيكيين بتجارة أكبر بين الدول. وكما شجع توسع الأسواق المحلية تقسيم العمل والنموّ، كذلك ساهم توسّع الأسواق العالمية في زيادة النموّ. فقد طوّر سميث وريكاردو نظريات تتعلق بالتجارة

الدولية لإظهار أنه في حال تخصصت الدول (تماماً مثل الشركات والعمّال) حينها سيزيد الإنتاج الإجمالي. إذن، قد يتخصص بلد ما في إنتاج الطعام والآخر في التصنيع، وبفضل التجارة الدولية ستتمكن البلدان من التبادل في ما بينهما.

وانطلاقاً من عمل سميث السابق، طوّر دايفد ريكاردو (1949 [1817]) نظرية «الميزة النسبية»(*) (Comparative Advantage)، التي أصبحت أساساً لنظرية التجارة الكلاسيكية الجديدة الحديثة. ويقول ريكاردو إنه حتى حين يكون بلد ما أكثر كفاءةً في إنتاج جميع أنواع البضاعة مقارنةً ببلد آخر، يبقى الاثنان قادرين على الاستفادة من التجارة. وفي هذه الحالات، على البلد أن يتخصص في ما يكون الأفضل نسبياً (أو مقارنةً) في إنتاجه.

وتشير نظرية الميزة النسبية إلى أن ما تجيد البلدان إنتاجه يرتبط بالموارد الاقتصادية أو «عوامل الإنتاج» (Factors of Production) الأكثر توفراً ضمن حدودها. فالدول حيث العدد الكبير من العمّال سيتخصص في الإنتاج الكثيف العمل فيما الدول التي تتمتع بماكينات متطورة ستتخصص في الإنتاج ذي رأس المال الكثيف. غير أن النظرية لا تزال مثيرةً للجدل. فعلى سبيل المثال، أظهر الاقتصادي الفائز بجائزة نوبل فاسيلي ليونتييف (Wassily Leontief) (1954) أن الاقتصاد الأميركي المتقدم ذا رأس المال الكثيف استورد منتجات كثيفة رأس المال وصدّر منتجات كثيفة العمل، ما يعني أنه سار في الاتجاه المضاد لنظرية الميزة النسبية.

وطوّر مايكل بورتر (Michael Porter) (1990) نظرية تجارة بديلة تعرف بالميزة التنافسية(**) (Competitive Advantage)، وهنا تطوّر الدول صناعات محددة. ويفترض التشديد على هذه النظرية أن بعض الصناعات مثل التكنولوجيا

(*) نظرية الميزة النسبية تنحصر في قدرة طرف ما على إنتاج سلعة أو خدمة معينة بكلفة هامشية (المراجع).

(**) وتنحصر هذه النظرية في التركيز على الاستراتيجيات الوطنية، وتركز أيضاً على فكرة أن العمالة الرخيصة هي المورد في كل مكان وأن الطبيعية ليست ضرورية لأي اقتصاد جيد (المراجع).

المتطورة أفضل من الأخرى. فتحدد القرارات الاستراتيجية التي تتخذها الحكومات وليس القوى العاملة أو مدى كثافة موارد البنية الصناعية لبلد ما.

وتشير نظرية الأنظمة العالمية الأكثر جذرية إلى أن تقسيم الصناعات والتجارة بين الدول يعكس القوة النسبية لمختلف الدول. وهنا التجارة الدولية لا تؤدي إلى فوائد مشتركة بالضرورة لا بل قد تكون استغلالية (مراجعة الفصل 4).

سياسات نموذج النموّ

أقرّ الاقتصاد السياسي الأولي أن النموّ الاقتصادي يحتاج إلى الاستثمار وإلى زيادة في مخزون رأس المال. إذن، يمكن استهلاك فوائد التخصص أو أن تستخدم من أجل توسيع الإنتاج المستقبلي، ما يزيد من النموّ. وقد حاول عدد من الاقتصاديين جعل عملية النموّ هذه نموذجاً من خلال التراكم.

افترض ريكاردو أن العمّال هم فئة كُتب عليها العيش على مستوى السعي للكفاف فقط، وبرر لأرباب العمل إبقاء الأجور منخفضة من أجل توفير الأموال لإعادة الاستثمار. لذا كان ريكاردو من معارضي القوانين الحمائية التي استفاد منها ملّاك الأراضي من خلال رفع أسعار منتجات غذائية أساسية مثل الذرة. واعتبر أن السياسات المماثلة تعوق «التقدم» بما أنها تزيد التكاليف على شكل أجور وإيجارات، ما يحدّ من الأموال المتوفرة لإعادة الاستثمار. وأشار ريكاردو إلى أن طبقة ملّاك الأراضي «الطفيلية» (Parasitical) ستكون مسؤولةً عن تراجع معدلات الأرباح.

واستناداً إلى أفكار ريكاردو، طوّر ماركس لاحقاً منظومةً لدوامة الاستثمار – الإنتاج تحدّت الوضع الراهن الذي كان قائماً. فقد تقدّم بتحليلات اقتصادية ذات بصيرة حول النموّ، دعمت تحركات العمّال الذين طالبوا بمكافآت أكثر ملاءمةً لمساهمتهم في إنتاج الفائض الاقتصادي. غير أن تهديد تحليلات ماركس للرأسمالية جلب تطورات معاكسة. فقد ركزت المدرسة الكلاسيكية الجديدة الناشئة على التجارة أكثر من الإنتاج وعلى «الكفاءة» (Efficiency) أكثر من الظلم في التوزيع بالسوق.

الفائض أو الكفاءة؟

يعتبر ماركس المنظّر الأكثر تأثيراً في نموذج التراكم الرأسمالي. ويشرح في كتابه «*Circuit of Capital*» كيف يؤدي الإنتاج إلى فائض. تركز فكرة الفائض على كيف يؤدي نظام الإنتاج إلى المزيد من القيمة كمخرجات أكثر ما يتطلب من مدخلات. ويمكن إعادة استثمار هذا «الفائض» (Surplus) من أجل توسيع الإنتاج أكثر. ويتعارض التركيز على عملية الإنتاج في مكان العمل (المصانع والحقول والمكاتب) مع النموذج الكلاسيكي الجديد الذي نناقشه أدناه والذي يركز على مكان العمل.

عملية تراكم رأس المال

كان ماركس من أوائل المنظّرين الذين حللوا بشكل منتظم قدرات النموّ في الرأسمالية. فقد وصف «أسلوب الإنتاج» (Mode of Production) الرأسمالي كنموذج من «إعادة الإنتاج الموسّع» (Expanded Reproduction) حيث في أي فترة معينة، تتوسّع قدرة النظام على الإنتاج إلى أكثر ما كانت عليه في الفترة السابقة. وقد أشار ماركس (1992 [1884], pp. 109-43) إلى هذا التوسع من خلال «*Circuit of Capital*» حيث يمكن تتبع تراكم رأس المال خطوةً خطوةً من خلال مراحل ثلاث أو «حركات» تبدأ من المال وتنتهي مع المزيد من المال (M’): M’– C’…P…C- M

وعلى الرغم من أن دائرة تراكم رأس المال قد تبدو كصيغة رياضية، إلا أنها مجرّد طريقة مقتضبة لشرح عملية مشتركة لكلّ القطاعات الرأسمالية (مراجعة المربّع 2.3). يقدّم المال (M) من أجل شراء المدخلات (C) الضرورية لإنتاج (P) السلع ’C من أجل البيع ’M. ومع إتمام الدورة، يحصل التراكم في حال تم استثمار المال في إنتاج جديد، وبدأت العملية مجدداً. ويلقي ذلك الضوء على الطبيعة المستمرة والمتوسعة للإنتاج الرأسمالي. غير أن بعض الفائض قد لا يخضع لإعادة الاستثمار. مثلاً، البعض منه قد يستخدم من أجل زيادة

استهلاك أرباب العمل الآنية أو قد تأخذه الحكومات على شكل ضرائب. وكلّما زاد الفائض الذي يعاد استثماره وكلّما زادت سرعة إعادة الاستثمار، كلما باتت عملية التراكم والنموّ الاقتصادي أسرع.

المربع 2.3 التحركات في دائرة رأس المال

M– C (L, mp)…P…C'- M'

المرحلة 1: M-C (L, mp): في التحرك الأول، يبدأ الرأسماليون مع المال (M) ويستثمرونه في سلع C. وتأخذ هذه السلع شكلين- وسائل الإنتاج (mp) التي تضمّ المصنع والماكينات والمواد الخام الضرورية لإنتاج المنتج النهائي، واليد العاملة (L) التي يمثّلها العمّال. ولنجاح هذا التحرك، على المؤسسات المعنية أن تكون قادرةً على شراء السلع التي تحتاجها مقابل سعر تنافسي.

المرحلة 2: C..P..C': التحرّك الثاني هو المكان الذي يجري فيه الإنتاج بالفعل. هنا يتم تحويل مجموعة من السلع (C) إلى مجموعة أخرى من البضاعة النهائية (C') عبر عملية إنتاج (P)- مثل حين تجتمع العصّارة والبرتقال وعمل موظف في مقهى من أجل إنتاج عصير البرتقال. ويقول ماركس إن القيمة الجديدة تظهر فقط بفضل عملية الإنتاج، فقيمة البضاعة النهائية أكبر من كلّ المدخلات معاً. والقيمة الجديدة هي "قيمة فائضة" (Surplus Value) ويزعم ماركس أنّها تأتي من قدرة العمل على إضافة قيمة جديدة. وكلّما زادت القيمة مقارنةً بقيمة الإنتاج، كلمّا زادت القدرة على التراكم. ولا ينجح هذا التحرّك إلا في حال سير الإنتاج بسلاسة مع تفادي العراقيل التي قد تنتج عن إضرابات مثلاً أو عن تعطل الماكينات.

المرحلة 3: C’-M’: تشمل المرحلة الثالثة بيع البضاعة النهائية في السوق. ويمكّن ذلك الرأسمالي من تحديد القيمة الفائضة التي سيحصل عليها كربح. ما يعني أنه يمكن بيع السلع النهائية (C’) مقابل مال (M’) أكثر مما تم البدء به. ولا يحصل ذلك إلا إن سارت عملية الإنتاج بسلاسة وتوفّر سوق لبيع الأغراض فيه. وإن كان المستهلكون غير راغبين أو غير قادرين على الإنفاق (كما يحصل أحياناً في حالات الركود)، ستنكسر حينها دورة رأس المال، حتى لو سبق وتم التوصل إلى قيم وسلع جديدة.

توجد عدّة شروط مسبقة لإتمام الدورة بشكل ناجح. فالتكاثر الاجتماعي ضمن العائلات والمجتمعات ضروري من أجل تقديم عمّال مدربين جيداً يندمجون في المجتمع وعلى استعداد للعمل (مراجعة الفصل 8). إن التكاثر البيئي ضروري من أجل تأمين مواد خام وبيئة لامتصاص النفايات (مراجعة الفصل 9) . كما تبرز حاجة إلى نظام مستقرّ من الأموال من أجل تسهيل التبادل والاستثمار. ويتطلب من المؤسسات السياسية أن تعطي العملية شرعيةً حتى يقبل الناس النظام ويعملوا معه وليس ضده.

في قلب نموذج الفائض، يوجد العمّال. وهذا واضح في «نظرية قيمة العمل»(*) (Labour Theory of Value) التي أشار إليها اقتصاديون سياسيون كلاسيكيون مثل ماركس وسميث وريكاردو (مراجعة الفصل 2). كانت تلك النظرية جزءاً مهماً من تحليل ماركس للرأسمالية ومن انتقاده للاقتصاد الكلاسيكي السياسي. فقد قال إن التراكم الناجح يعتمد على عمّال ينتجون قيمةً أكبر ممّا يحصلون عليه كأجور. وتعني العلاقة الوظيفية أن أرباب العمل يحتفظون بالقيمة الجديدة التي يتم التوصل إليها من خلال الإنتاج. فهم يخصصون «قيمة الفائض» من أجل دفع الإيجار والفائدة والحصول على الأرباح، ما يعطيهم الفرصة للاستهلاك أو إعادة الاستثمار في إنتاج موسع.

(*) تُعنى هذه النظرية بفائض القيمة وتنحصر أهمية هذه النظرية بكونها من النظريات الاقتصادية التي تجادل حول قيمة السلعة وارتباطها بالعمل اللازم للإنتاج دون النظر في عوامل الإنتاج (المراجع).

ومن خلال التركيز على دور القيمة المتزايدة في الإنتاج كمصدر لتراكم رأس المال، رفض ماركس الأفكار السابقة بأن الثروة «مجموعة صفرية» (Zero Sum Game). فلا النهب ولا «الشراء بالرخيص والبيع بالغالي» يشرحان الميل المميز للنموّ الاقتصادي في الرأسمالية. وأشار إلى أن التجارة أو تبادلات السوق لم تغير طبيعة البضاعة أو كميتها، بل غيرت نمط الملكية فحسب. فالتبادل بحدّ ذاته يعجز عن أن يؤدي إلى قيمة، بل يسمح بربح الكاسبين على حساب الخاسرين. وعلى الرغم من أن التجارة موجودة منذ زمن بعيد، فإن النموّ الناتج من الرأسمالية كان جديداً وتطلب الأمر نظريات جديدة لشرحه. إلا أن الاقتصاديين الكلاسيكيين الجدد لجؤوا إلى دائرة التبادل من أجل تطوير تحليلهم الاقتصادي الخاص.

السوق «الكفوء» الكلاسيكي الجديد

في نهاية القرن التاسع عشر، ابتعد الاقتصاديون تدريجاً عن التركيز الكلاسيكي على الإنتاج ونظرية قيمة العمل. وركّزت الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة على دائرة الإنتاج، أي الأسواق التي يتم فيها بيعُ البضاعة والخدمات وشراؤها. وكما ذكرنا في الفصل الثاني، تحلل المقاربة الكلاسيكية الجديدة التفاعل بين العرض والطلب في ظلّ ظروف تنافسية في السوق. وهي تركز على كفاءة السوق في تخصيص الموارد النادرة للاستخدامات الأكثر فائدةً.

واستناداً إلى ليونيل روبنز (Lionel Robbins) ([1932] 1945)، ترفض الكلاسيكية الجديدة التعريفات المادية للاقتصاد. فبدل التركيز على كيفية إنتاج القيمة، تركز على كيفية القيام بالاختيارات. فقد زعم روبنز أن اهتمام الاقتصاد الرئيسي ليس زيادة الثروة بل التعامل مع المواد النادرة. وقال (1945 [1932], p. 32) إن الاقتصاد هو «العلم الذي يدرس السلوك البشري كعلاقة بين الوسائل النهائية والنادرة التي لها استعمالات بديلة». ويركز ذلك على عملية اختيار كيفية استعمال الموارد، حيث تخصص الموارد لأشخاص مختلفين ولأهداف مختلفة.

ويعكس ذلك نظرةً ذاتيةً للقيمة حيث تكون السلع قيّمةً لأن الناس يرغبون

بها ويعبّرون عن ذلك عبر استعدادهم للدفع مقابلها. لذا إعادة توزيع السلع من خلال الأسواق للذين يقيّمونها أكثر من غيرهم قد يزيد القيمة، على الرغم أن الخصائص الموضوعية للسلع، لا تتغير.

ومن شأن التركيز الكلاسيكي الجديد على التخصيص من خلال الأسواق لا الإنتاج في مكان العمل، أن يشدد على التوازن، النقطة التي يتقاطع فيها العرض والطلب. ويشرح ذلك كيف يتغير نمط الملكية، وكيف يشتري الأفراد والشركات الأشياء التي يرغبون فيها أكثر ويبيعون تلك التي يرغبون فيها بدرجة أقل. وتحرص الأسعار على أن تذهب البضاعة والخدمات إلى أولئك الذي هم على استعداد لدفع ثمنها أكثر. وتحلل أدوات التوازن نقاطاً معينةً في خلال الوقت لا عملية التغيير ككلّ. وحسابياً، يحدث ذلك من خلال إحصاءات مقارنة، حيث تتم مقارنة نتائج مختلفة.

كانت النماذج الكلاسيكية الجديدة المماثلة مؤثّرةً في الترويج لإجراءات وسّعت دور الأسواق في الاقتصاد، أكان من خلال تخصيص قطاعات مملوكة من الحكومة أو إزالة الضرائب عن التجارة. وتستخدم الإحصاءات المقارنة للقول إن تخصيص الموارد بعد إصلاحات مماثلة أكبر من التخصيص قبل الإصلاح لأن الموارد توزع على الأشخاص الذين يحتاجونها أكثر من غيرهم.

وتتلاءم أدوات الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة (الاقتصادات الجزئية) (Micro Economy) مع مفهوم الاقتصادات الفردية. في خلال القرن العشرين، كان المشروع المهم في الاقتصاد الكلاسيكي الجديد توسيع هذا التحليل الجزئي إلى الاقتصاد ككلّ، من خلال نظرية توازن عامة. وقد سعى اقتصاديون بارزون لإثبات أن التوازن في كلّ سوق فردي (مثل سوق الأخشاب او الفحم) يتطابق مع توازن عام (أو اقتصادي شامل) (Economy-Wide) لكلّ الأسواق.

وهدف المشروع لإظهار أن الاسواق التي يعوقها تدخل حكومي قد تعطي نتائج مستقرةً ومرغوباً فيها. كما سعى إلى تطوير نماذج رياضية يمكن استخدامها

لتوقع نتائج اقتصادية مستقبلية. لا تزال العديد من هذه النماذج مفيدةً لبعض الأهداف وتستخدم بشكل واسع، إلا أن دراسات جديدة شككت بمشروع التوازن العام (Ackerman 2002) .

وقد دمجت مفاهيم زيادة الاستثمار وتراكم رأس المال في جدول أعمال الأبحاث الكلاسيكية الجديدة على يد خبراء اقتصاد استوحوا من كينز (قراءة الفصل التالي). فقد طوّر روي هارود (Roy Harrod) (1939) وإيفسي دومار (Evsey Domar) (1946) بشكل مستقل نماذج ربطت الزيادات في مخزون رأس المال (التراكم) بمعدّل النموّ الاقتصادي. وقد توسّع روبرت سولو (Robert Solow) (1956) في هذه المسألة، ليشمل التطوّر التكنولوجي كمتغير منفصل.

غير أن نماذج النموّ هذه كانت «خارجية» (Exogenous)، فما يقود إلى النموّ هو خارج النموذج بحدّ ذاته. ويستخدم نموذج سولو معادلةً لربط التغيرات في المدخرات والاستثمار أو الابتكار التكنولوجي بمعدلات النموّ. غير أن النموذج لا يشرح السبب الذي يدفع الناس إلى الادخار أو الاستثمار أو كيفية تطوّر التكنولوجيا. ولكن يعتقد أن ذلك يحصل بمعدّل ثابت تحدده القوى الاجتماعية والتكنولوجية والسياسية خارج الاقتصاد.

تتمتع هذه النماذج بمواضع قوى وضعف متميزة. ومن خلال تقليص العمليات المعقدة إلى متغيرات قليلة، تصبح هذه النماذج أكثر ملاءمةً للمناهج الرياضية وتعطي توقعات حيال السلوك الاقتصادي المستقبلي. ولكنها غالباً ما تفشل في شرح كيفية تداخل العوامل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. كما أنها تشرح العمليات المعقدة من خلال وسائل بسيطة نسبياً، فتغطّي على عمليات أكثر تعقيداً.

مساهمات أخرى في فهم النموّ

دفعت الانتقادات لنظرية النموّ الخارجي (Exogenous Growth) بخبراء الاقتصاد الكلاسيكيين الجدد إلى تطوير نماذج «نموّ جديدة» (New Growth) بين ثمانينات وتسعينات القرن الماضي. وهدفت تلك النماذج إلى شرح النموّ

من الداخل، في إطار النموذج بدل الاعتماد على تحولات في متغيرات خارجية لم تكن جزءاً من النموذج رسمياً. ومفتاح نماذج النموّ الداخلي الجديدة هو التركيز على التعليم والمعرفة.

في الستينات، ركّز الفائز بجائزة نوبل غاري بيكر (Gary Becker) على التعليم في نظريته «رأس المال البشري»(*) (Human Capital). وقال بيكر (1993 [1964]) إن مهارات ومعارف العمّال تساهم في نموّ الإنتاجية ما يشرح النموّ على المدى البعيد في الولايات المتحدة.

وأضاف بول رومر (Paul Romer) (1986; 1990) وغيره من المنظّرين في النموّ الجديد على هذا الجدل. فتستند نظريات النموّ التقليدية إلى مبدأ تراجع الإيرادات الهامشية. ويعني ذلك أنه كلّما استخدم المنتج عامل الإنتاج، تتراجع الزيادة في المخرجات.

فإذا استخدمت شركة عدداً إضافياً من الموظفين على الآلات عينها، ستتراجع المخرجات لكلّ عامل (على الرغم من أن الإنتاج الإجمالي قد يرتفع). ولكن رومر قال إن العكس صحيح حين يتعلق الأمر بالمعرفة. فحين تظهر معرفة جديدة، ستتفاعل مع المعرفة الموجودة أصلاً، ما يؤدي إلى إنتاجية أعلى. ويتجاوز ذلك علم الاقتصاد البسيط. ويضيف رومر أن ثقافة الاقتصاد قد تكون موصلة لخلق المعرفة، من خلال مؤسسات تتطور على مرّ الوقت تشجع الناس على تطوير أفكار جديدة وتكنولوجيات جديدة. يقول بعض المنتقدين إن هذه النظرية لا تذهب بعيداً بما يكفي. فعلى الرغم من أنها تتعاطى مع زيادة العائدات مقابل المعرفة إلا أنها لا تشير إلى كيفية انطباق زيادة العائدات بشكل أوسع في الاقتصاد (Arthur 1994). وعلى الرغم من أن نظرية النموّ الجديدة تضيف إلى النماذج النيكولاسكية التقليدية فهي تحافظ على الكثير من العناصر ذاتها. فهي تعتمد بشكل كبير على الرياضيات المجردة ما يصعّب فهم تعقيدات

(*) نظرية تعتمد على المخزون المعرفي والكفاءة والاجتماعية والشخصية بما في ذلك الإبداع وتجسدها في القدرة على العمل والإنتاج وقيمته الاقتصادية (المراجع).

الديناميكيات التاريخية.

وجهات النظر المؤسساتية

قدمت تطورات أخرى في إطار الاقتصادات مساهمات إضافية للدمج بين بعديّ الحياة الاقتصادي والاجتماعي. يرتبط أحدها عن كثب بتطور نظرية النموّ في «الاقتصادات المؤسساتية الجديدة» التي سبق أن ذكرنها في الفصل الثاني. وتهدف إلى فهم الدور المعقد للمؤسسات - مثل الشركات والبيروقراطيات بالإضافة إلى القواعد القانونية والاجتماعية في تشكيل الحياة الاقتصادية.

وبنفس طريقة رومر فإن الاقتصادات المؤسساتية الجديدة يدلل من خلالها دوغلاس نورث (Douglass North) (1990) أن النموّ يتأثر بالتقاليد الاجتماعية والثقافية البعيدة المدى. ويمكن لهذه التقاليد أن تفتح المجال أمام التبادل الحرّ أو قد تقود إلى الفساد ومحاباة الأقارب. أظهرت ألينور أوستروم (Elinor Ostrom) (1990) كيف يمكن حلّ بعض المسائل الاقتصادية من خلال تقاليد ثقافية محددة تشجع على التعاون. وتساعدنا هذه النظريات أيضاً على فهم لماذا قد تكافح بعض المناطق لتحقق نمواً خلال وقت معين (الفصل 4).

وتستند الاقتصادات المؤسساتية الجديدة أيضاً إلى أعمال اقتصاديين نمسويين، أبرزهم جوزيف شومبيتر (Joseph Schumpeter) ويرفض شومبيتر في كتابه **الرأسمالية والاشتراكية والديمقراطية** (*Capitalism, Socialism and Democracy*) (1943) التنافسية المثالية (Perfect Competition)، ويشير إلى أنه في الكثير من الاقتصادات يوجد القليل من الشركات المتنافسة. إلا أنه دلل على أنه يمكن للاحتكار أن يفيد الاقتصاد من خلال زيادة مستوى الإنتاج. وبدل المنافسة في السعر، شدد على المنافسة في الابتكار التقني والتنفيذي. ويساهم ذلك في النموّ لأن الاختراعات الجديدة واكتشاف سبل جديدة للقيام بالأمور يؤدي إلى إنتاج سلع جديدة أو إضافية، قد تكون بسعر أقل.

وقال شومبيتر إنه بما أن الرأسمالية تعتمد على هذه العملية، فهي إذاً في حالة

مستمرة من «التدمر الخلاق»(*) (Creative Destruction). تمرّ تكنولوجيات الإنتاج بدورة حياة، إذ تقضي عليها ابتكارات جديدة خلاقة تشجع عليها المنافسة. فمع مرور الوقت تجد شركات كانت قد أحدثت في الماضي ثورات وهيمنت على صناعات، أرباحها تتراجع ودورها يخفت فيما يقدم منافسوها تكنولوجيات جديدة أو وسائل تجعل التكنولوجيات الموجودة أكثر غزارةً. هنا قد تكون الأسواق فوضوية ولكن هذا بحد ذاته قوّة.

نظر المنظّرون الماركسيون أيضاً إلى المؤسسات والبنيات الاقتصادية. وتقول المدرسة التنظيمية الفرنسية إن المراحل الطويلة من النموّ الاقتصادي المستديم تظهر لأن المؤسسات الداعمة تسهّل التراكم الرأسمالي. فتنظّم هذه البنيات عملية التراكم، فتأخذ وقتاً لتترسخ وهي نتاج التجربة والتفاوض والنزاعات التي تنتهي إلى تسويات مؤسساتية.

طورت مبادئ «البنيات الاجتماعية للتراكم» (Social Structures of Accumulation) (Kotz, McDonough and Reich 1994) و«أنظمة التراكم» (Regimes of Accumulation) و«صيغ التراكم» (Modes of Regulation) (Boyer and Saillard 1995) من أجل وصف المؤسسات التنظيمية المماثلة.

نشأت هذه المقاربة عن النظرية الماركسية في بدايتها وتركزت على كيفية تصالح مصالح الفئات الاجتماعية المختلفة على مرّ الوقت، وكيف قد تؤدي النزاعات والتناقضات في داخل البنيات الاجتماعية الداعمة إلى انهيار الأسواق والإنتاج. لذا هي تجمع بين التركيز على زيادة الإنتاج وبين احتمالات الأزمة. كما قد تطرأ متغيرات ملحوظة جداً في الأطر الوطنية للنموّ (المربع 3.3)

(*) وتعرف أحياناً بـ «غيل شومبيتر» نسبة إلى الاقتصادي النمسوي شومبيتر، وهو مصطلح اقتصادي منذ عام 1950 ويعتني بنظرة اقتصادية ابتكارية ودورة عمل خلاقة، وهو مشتق كمصطلح من النظرية الاقتصادية الماركسية (المراجع).

المربع 3.3 أعجوبة النمور الآسيوية

منذ السبعينات شهدت مجموعة من الدول الآسيوية ثورةً صناعيةً سريعة وحققت مستويات نموّ عالية وثابتة. نذكر من هذه الاقتصادات أربعة تعرف بـ «النمور الآسيوية» هي كوريا الجنوبية وتايوان وسنغافورة وهونغ كونغ. أصبحت هذه الدول محطّ جدل اقتصادي حول السياسات التي شجعت على هذا النموّ الاقتصادي (Haggard 2004).

انتهجت الدول الثلاث سياسات نموّ متوجهة نحو التصدير. فزادت صادراتها لتحفز على النموّ بدل أن تركز على صناعات من أجل السوق المحلي. وقد تخصصت كلّ منها في قطاع محدد، سنغافورة وهونغ كونغ في قطاع الأموال وكوريا الجنوبية وتايوان في تكنولوجيا المعلومات.

في تجسيد لنظرية الأفضلية المقارنة، أشار تقرير صادر عن البنك الدولي (1987) إلى أن هذا الموقف التجاري الأكثر انفتاحاً قد يكون مسؤولاً عن نجاح تلك الدول.

ولكن آخرين اعتبروا أن الوضع أكثر تعقيداً. مثلاً، في كوريا الجنوبية كانت السياسات الصناعية قوية، حيث عملت الحكومة عن كثب مع شركات كبرى وأدارت الاستثمار من خلال السيطرة على قطاع الأموال (Wade 1990). إن هذه الفكرة أقرب إلى نظرية بورتر (1990) حول الأفضلية التنافسية، فيشدد على أن هذه الأفضلية متعمدة وليست نتيجةً طبيعيةً لعمليات السوق. كما أن السياسات الصناعية ضمنت معدلات عالية من الادخار والاستثمار، ما أدى إلى توسع سريع في الإنتاج الصناعي، في ما يتلاءم مع نموذج الفائض.

زعم البعض أن هذا النموّ مدعوم بعوامل ثقافية. ففي آسيا، ربط ذلك بـ «الأخلاقيات الكونفوشية» (Fukuyama 1995)، بينما كان فيبر عزا ذلك خلال بدايات الرأسمالية في أوروبا إلى «أخلاقيات العمل البروتستانتية» وكلتاهما تشجعان على ثقافة الادخار. لقد لعبت دول شرق آسيا دوراً جيوسياسياً مهماً خلال الحرب الباردة، فكانت تلك الدول تحيط بحكومات شيوعية في الهند الصينية، لذا حصلت على امتيازات تجارية من الغرب الذي سعى إلى دعم الحكومات غير الشيوعية.

ومؤخراً، شهدت اقتصادات آسيوية أخرى تجارب متفاوتة، فالأزمة المالية الآسيوية في نهاية التسعينات ألحقت ضرراً كبيراً في دول مثل إندونيسيا (Krugman 1999)، في حين زعمت ماليزيا أنها نجت من الأزمة من خلال تشديد التحكم الحكومي بالاستثمار والآن تظهر الصين والهند على أنها «النمور» الاقتصادية الجديدة ولكن بحجم أكبر بكثير. وقد تساعدنا تجربة النمور الآسيوية السابقة على فهم اقتصادات النموّ الجديدة هذه (الفصل 5).

الأزمات والنموّ الاقتصادي

نقيض النموّ الاقتصادي هو الأزمات الاقتصادية. لذا من المهم جداً فهم فشل النظام الاقتصادي من أجل زيادة الإنتاج بشكل ثابت. أحياناً يفشل النموّ، وبدل أن يتوسع الاقتصاد، يسجّل تقلصاً. يشهد تاريخ الرأسمالية على فترات طويلة من التوسع الاقتصادي تتبعها فترات أقصر من التقلص الاقتصادي. ويعرف هذا النمط من التوسع والتقلص الاقتصادي بـ «حلقة الأعمال» (Business Cycle). ومن حين إلى آخر، تسجّل حالات تعوق هذه الحلقة مثل الركود الاقتصادي الأكثر حدةً أو الكساد.

يساعدنا نموذج الفائض على التفكير في بعض أسباب الركود. فقد يقع خطب ما في أي مرحلة من مراحل مسار رأس المال. مثلاً قد ترتفع معدلات

الفائدة، وقد لا تتوفر المواد الخام، وربّما يضرب العمّال، ولا ينفق المستهلكون (Heilbroner 1978). كما يلقي مسار رأس المال الضوء على أحد العوامل الرئيسية للركود. فإن لم تؤمن الشركات أن بإمكانها تحقيق ربح، فقد لا تقوم بالاستثمار ما يعني أن العمال سيفقدون وظائفهم. وتعتبر البطالة من عوارض الركود الأكثر أهميةً والأكثر ضرراً بالمجتمع.

أحياناً يكون الركود الاقتصادي قاسياً جداً إلى حدّ أنه قد يهدد أسس النظام الرأسمالي. فيظلّ النموّ سلبياً أو ثابتاً، ويبدو أن الأساليب التقليدية لتنظيم السوق لم تعد تعمل. ويقود المزيد من البطالة وتراجع الثقة بالأعمال إلى دوامة من التقلص الاقتصادي، يبدو من الصعب جداً الخروج منها. وتعرف الفترات المشابهة بالأزمات الاقتصادية، وتشمل الأمثلة على هذا النوع من الأزمات: الكساد الكبير في الثلاثينات والركود التضخمي في السبعينات وبالنسبة لجزء كبير من أوروبا والولايات المتحدة، الأزمة المالية العالمية عام 2007.

نظريات حول الأزمات

تشهد الأوساط الاقتصادية الكثير من الجدل حول طبيعة الأزمات الاقتصادية، فتشدد الكلاسيكية الجديدة القائمة على التوازن على استقرار الأسواق. وفيما تتغير الظروف الاقتصادية، تتأقلم الأسعار تدريجياً لضمان بقاء العرض والطلب في توازن. وتشير أدوات الإحصاء المقارنة إلى أن الأسواق ستحرص على أن كلّ الموارد تستخدم بفعالية.

ومثل نظريات النموّ، تميل أدوات الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة لإفراز نظريات خارجية للأزمات - أي تحديد أسباب الأزمات خارج اقتصاد السوق. مثلاً، أكد الرائد الكلاسيكي الجديد وليام جيفونز (William Jevons) عام 1875 أنه يمكن تتبع الركود إلى وجود بقع شمسية أدت إلى تراجع حصاد الإنتاج الزراعي، ما رفع أسعار المواد الأساسية، وامتد أثره ليطال باقي الاقتصاد (Heilbroner, 1980, p. 260).

ومن التفسيرات الخارجية المعروفة للأزمات، نذكر قول ميلتون وروز فريدمان (Milton, Rose Friedman) (1980, pp. 95-117) إن الكساد الكبير الذي بدأ سنة 1929 واستمر في الثلاثينات، كان نتيجة تدخل الدولة من خلال نظام الاحتياط الفدرالي في التزويد بالأموال. وكذلك، يزعم البعض إن الأزمة المالية العالمية نتجت عن الافراط في التنظيم الحكومي للقطاع المالي ما أدى إلى قروض لامسؤولة أسهمت في ظهور القروض ذات التصنيف الائتماني المنخفض (Wallison 2009).

عدم اليقين

يتفق معظم علماء الاجتماع على أن الأزمات قد تكون نتيجة عوامل خارجية مثل الكوارث الطبيعية والحروب والسياسات الحكومية السيئة. ولكن بعض الأفكار الاقتصادية تختلف عن الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة حيث تحدد مصادر داخلية للأزمات: فهي ترى عوامل ممنهجة تسبب حالةً من عدم الاستقرار تقود إلى حالات دورية من تباطؤ النموّ الاقتصادي وارتفاع نسب البطالة. ومن تلك المصادر الداخلية، نذكر عدم اليقين الناتج من الوقت الذي يستغرقه الإنتاج، والثاني ينبع عن أشخاص لديهم مصالح اقتصادية مختلفة.

تأتي النظريتان الخارجيتان الأهم من التعاليم الكينزية والماركسية، فكلاهما ينظر إلى الاقتصادات الرأسمالية بطرق تتحدى مباشرةً الفكرة الكلاسيكية الجديدة عن الأسواق كآليات متناسقة متجانسة. لقد أثّرت هاتان المقاربتان في النظرية الاقتصادية كما ناقشناها في الفصل 2، كما أثّرت في تطور المؤسسات الاقتصادية.

تستلهم المقاربة الكينزية من أعمال الاقتصادي الإنجليزي جون مينارد كينز (John Maynard Keynes). بعد الكساد الكبير. ووضع كينز ([1936] 1965) كتاب «*The General Theory of Employment, Interest and Money*». زاعماً ليس هناك سبب يدفع للاعتقاد بأن الأسواق الرأسمالية ستميل إلى الاستعمال الكامل

للموارد أكان ذلك في ما يتعلق برأس المال أو اليد العاملة. وقد تحدى بذلك مباشرةً النظرية الكلاسيكية الجديدة حول الكفاءة التخصيصية التي تفترض ضمناً أنه عند التوازن ستستخدم كلّ الموارد المتوفرة، بما فيها استخدام كلّ العمّال. بدل ذلك، دلل كينز أن سوق العمل قد يؤدي إلى بطالة مستمرة عند التوازن (المربع 4.3) ، ما يعني أن سوق العمل لا يتمتع بكفاءة متأصّلة.

المربع 4.3 الأجور وسوق العمل

من الفروقات المهمة بين الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة والكينزية مقاربتها لموضوع سوق العمل، على الأخص مستوى الأجور. في ما يتعلق بالاقتصادات الكلاسيكية الجديدة، سوق العمل هو تماماً مثل أي سوق آخر، فتحدد المنافسة وقوى العرض والطلب، كلاً من سعر العمل (الأجر) وكمية العمل (مستوى التوظيف).

بالنسبة، للكلاسيكية الجديدة، البطالة هي على الأرجح نتيجة الإفراط في العرض. مثل باقي الأسواق، يعالج ذلك من خلال تراجع الأسعار، ما يعيد العرض والطلب إلى التوازن. يعني ذلك هنا تخفيض الأجور، ما يزيد عدد الموظفين الذين يكون ربّ العمل على استعداد لتوظيفهم، ويخفض على الأرجح عدد الأشخاص المستعدين للعمل. إذاً يمكن للقوانين التي تحدد حداً أدنى للأجور مثلاً، أن تؤدي إلى البطالة.

يختلف الكينزيون مع هذا التحليل، فيعتبرون سوق العمل سوقاً من نوع خاص. فعلى عكس السلع الأخرى، العمل هو من عوامل الإنتاج وسعر العمل (الأجر) هو أيضاً مصدر دخل أغلبية الأشخاص داخل الاقتصاد، لذا لا يمكن للأجور أن تنزل دون مستوى الكفاف. وتشبه حجج كينز إلى حدّ ما قول بولانيي ([1944] 2001) إن العمل هو «سلعة خيالية»، لأنها لا تنتج في السوق، وتحتاج بالتالي إلى قوانين حماية لا تشمل بالضرورة سلعاً أخرى.

ولكن إن خفضت كلّ المؤسسات الأجور التي تمنحها للموظفين، فسيخفض ذلك مدخول كلّ العمّال، ما يخفض الطلب في الاقتصاد ويصعّب عليها بيع منتوجاتها، ويؤدي ذلك إلى المزيد من الصرف من الخدمة أو تخفيض الأجور أكثر. ويدعم هذا التحليل تنظيم الأجور في الاقتصاد أو «سياسة الدخل» (الفصل 5).

وبعيداً عن المشاكل الخاصة بتحليلات سوق العمل، حدد كينز أيضاً أهمية عدم اليقين في الحياة الاقتصادية. فيعني عدم اليقين هنا المزيد من الخطر، إذ يدلّ ببساطة أننا لا نعرف ما الذي يخبئه لنا المستقبل.

يقول كينز:

عند قول معرفة «غير مؤكدة».. لا أقصد التمييز بين ما هو مؤكد وما هو محتمل فحسب. فالموضوع هنا ليس عجلة الروليت.. أنا استخدم هذا التعبير في إطار أن الحرب في أوروبا ليست مؤكدةً مثلاً ولا سعر النحاس ولا معدل الفائدة بعد عشرين سنة من الآن.. لا توجد قاعدة علمية لهذه المسائل يبنى عليها أي احتمال يمكن احتسابه. نحن ببساطة لا نعرف. (Keynes 1937, pp. 213-214)

إذا كانت الظروف الاقتصادية المستقبلية غير مؤكدة، فلا يمكن للأسعار أن تشير إلى معلومات صحيحة حول تلك الظروف المستقبلية بل تعكس فقط توقعات الباعة والمشترين. تستند تلك التوقعات إلى الظروف السائدة وإلى الآراء والاتجاهات. قال كينز إن التوقعات هي غالباً نتيجة «الروح الحيوانية» (Animal Spirits) ومجموعة الديناميكيات التي تقود إلى فرح عارم ثمّ إلى الرعب. وبالطبع تمت مراجعة هذا التحليل بعد الأزمة المالية العالمية (Akerlof and Shiller 2009).

بالنسبة لكينز، التضمينات عميقة أما التوقعات فمتقلبة. ويعني عدم اليقين أن الثقة قد تزول بسرعة ما يجعل الأسعار والأسواق متقلبةً أيضاً. وكما هي

الحال في سوق العمل، رأى كينز أن هذا التقلب لا يمكن أن يحلّ مكان قوى التوازن في السوق.

إن كانت التوقعات منخفضة جداً، ولا تتوقع الشركات أن تبيع منتوجاتها، فلن تستثمر ولن توظف عمالاً. وإن انتشر ذلك، ستتراجع المداخيل، ما يؤدي إلى النتيجة ذاتها التي كانت تخشاها الشركات. رأى كينز نبوءته تتحقق خلال الكساد الكبير في الثلاثينات. فبسبب التفاعل بين التوقعات وبين الإنتاج والطلب، قد يستمر النموّ المنخفض أو السلبي وتبقى البطالة مرتفعةً بدون وجود آلية تضمن عودة النموّ.

الصراع

قدم كارل ماركس في القرن التاسع عشر تفسيراً نقدياً لاذعاً تناول كيف تكون الرأسمالية عرضةً للأزمات الاقتصادية. أشار ماركس إلى أهمية عدم التوازن بين الإنتاج والاستهلاك. غير أنه اختلف عن كينز حين رأى أن انعدام التوازن ليس نتيجة التعقيدات وعدم اليقين فحسب، بل أيضاً نتيجة التناقضات والنزاعات بين المجموعات الاجتماعية داخل الرأسمالية.

رأى ماركس أن القوى ذاتها التي تحفز تراكم رأس المال وتفتح المجال أمام زيادات ضخمة في القدرة الإنتاجية في ظلّ الرأسمالية، تسبب أيضاً أزمات اقتصادية. ويكمن النزاعان الأساسيان بين العمّال وأرباب العمل وبين الأعمال المختلفة. وفي الحالتين يعكس ذلك صراعاً بين جماعات في داخل الاقتصاد لها مصالح مختلفة.

قد تدفع قاعدة الرأسماليين المتعلقة بزيادة الأرباح من خلال القيمة الفائضة التي ينتجها العمّال، بأرباب العمل إلى تخفيض الأجور، ولكن إن كانت الأجور منخفضةً جداً فلن يتمكن العمّال من شراء ما يكفي من السلع كي يبيع الرأسماليون كلّ مخزونهم. والنتيجة هي أزمة «قصور استهلاك» (Underconsumption) أو إنتاج مسرف (Overproduction) (Fine and Saad- Filho 2004, p. 93). إن

الأمر مشابه بمقاربة الاقتصاد الجزئي الخاصة بكينز الذي لاحظ توتراً بين سلوك المؤسسات الفردية والنتيجة التي يحققها الاقتصاد بالإجمال.

يقول ماركس إنه حين يكون الاقتصاد مزدهراً، يوظّف الرأسماليون المزيد من العمّال، فيزيد ذلك من الأجور ويخفض الأرباح. إذن قد تستخدم المؤسسات آلات وماكينات تحلّ مكان العمّال، ما يزيد البطالة ويخفض الأجور. وشكك ماركس في احتمال نجاعة هذا الأسلوب على المدى البعيد. فقال في نظريته حول قيمة العمل إن الآلات وعلى عكس اليد العاملة، لا تستطيع أن تنتج قيمةً جديدةً، وأشار في شكل مثير للجدل إلى أن زيادة المكننة قد تؤدي إلى تراجع الأرباح (Fine and Saad- Filho, 2004, p. 95).

ولأن ماركس كان يركز على النزاعات بين الفئات الاجتماعية، فقد أشار أيضاً إلى أهمية العمل الاستراتيجي. فقوى التفاوض النسبية لكلّ من العمّال وأرباب العمل تتأثر بوضوح بخياراتهم المختلفة. قال ماركس إن البطالة قادرة على تأديب العمال وتدفعهم للقبول بأجور منخفضة لأنها تمثّل بديلاً غير مرغوب به عن الأجور المنخفضة. وصف ماركس (1976 [1867], ch 25) العاطلين بـ«جيش احتياط» (Reserve Army) سوق العمل لأن أرباب العمل قد يستخدمون العاطلين عن العمل كبدلاء عن العمّال المتمردين.

إن هذه الفكرة شبيهة بافتراضية «أجور الكفاف»(*) (Efficiency Wages) في الاقتصادات التقليدية. وتشير الفرضية إلى أن أرباب العمل يدفعون غالباً للعمّال أكثر من أجر التوازن اللازم لقاء الوظيفة الكاملة. وتشجع الأجور العالية على بذل جهود أكبر في العمل إلا أنها قد تؤدي أيضاً إلى البطالة. ولكن البطالة قد تكون أيضاً لمصلحة أرباب العمل بما أنها تقلص احتمالات تقصير العمال بوظائفهم خشية أن يفقدوها (Shapiro and Stigliz, 1984).

(*) هي مفهوم من مفاهيم نظرية اقتصاديات العمل ويفترض هذا المفهوم ضرورة كفاءة الأجور على الأقل في الأسواق النامية. ويشير هذا المفهوم إلى ضرورة الحوافز لزيادة الإنتاج والكفاءة عند العاملين (المراجع).

ويمكن أيضاً لقطاعات العمل المختلفة أن يكون لها أولويات مختلفة وقد تتصارع أيضاً. قد يؤدي الازدهار في قطاع ما في الاقتصاد إلى زيادة آلات الإنتاج (مثل الماكينات الثقيلة) ولكن الطلب على البضاعة النهائية ربما لا يكون كافياً لهذا التوسع. وبما أن الإنتاج يأخذ وقتاً، فقد لا يظهر ذلك إلا بعد فوات الأوان، ويسبب أزمة «لا تناسق» (Disproportionality) (Fine and Saad- Filho 2004, pp. 92-93).

في كلّ من الحالات أعلاه، ينذر ماركس أن الاقتصاد يرزح تحت وطأة الصراع الذي يشتد في وقت الأزمات الاقتصادية. للناس مصالح تختلف في ما بينها ويستخدمون كلّ وسيلة ممكنة من أجل تحقيق مكاسب على حساب الآخرين. وقد تغذّي المنافسة محركات النموّ إلا أنها قد تؤدي أيضاً إلى حالة من عدم الاستقرار.

حدود النموّ

من المصادر المحتملة الأخرى للأزمات، نذكر التفاعل بين الاقتصاد والبيئة الطبيعية. وتعتمد زيادة الإنتاج في داخل الاقتصاد على تكاثر الظروف التي يحصل في إطارها النموّ. فتؤمّن البيئة مدخلات مهمة في الإنتاج وتعمل كمستوعب للنفايات وتدعم استمرار الحياة. ولكن يمكن لهذه الوظائف البيئية أن تقوّض. مثلاً الحادث النووي في تشيرنوبيل في الاتحاد السوفياتي السابق لوّث معظم شمال أوروبا، فيما قضى حادث التسرب النفطي الأخير في خليج المكسيك على قطاعات بأكملها. ولكن توجد أيضاً احتمالات حصول أزمات بيئية عالمية أوسع.

في عام 1972، ألقى كتاب «*The Limits to Growth*» (Meadows et al, 1972) الضوء على الحدود البيئية لاستخدام الموارد الطبيعية وهو ما تكرر صداه لاحقاً في العديد من التقارير الصادرة عن الأمم المتحدة (مثلاً: المفوضية العالمية للبيئة والتنمية 1987). وعلى الرغم من أن بعض المواد الطبيعة متجدد

إلا أن بعضها الآخر مثل الوقود الأحفوري نافد أو قدرته على التجدد محدودة جداً، حتى إن البعض يقول إن نظام دعم الأرض المستديم الذي يبلغ عمره مليار سنة، قد انتهك (Brown 1998, p. 270).

أعرب بعض الاقتصاديين عن القلق حيال الموارد المحدودة من المدخلات الاقتصادية الرئيسية. ويعتقد كثيرون أن «ذروة النفط»، وهي النقطة القصوى التي يبلغها إنتاج النفط العالمي، ستؤدي إلى ارتفاع أسعاره وتقود إلى أزمات طاقة. كما حذر الاقتصاديون من التكلفة المدمرة للتغيرات في مناخ الأرض الناتج من النشاطات الاقتصادية، على الأخص حرق الوقود الأحفوري من أجل توليد الطاقة. وقد تصاعدت النداءات من أجل القيام بتغييرات جذرية في الاقتصاد تضع حداً للأزمات المتزايدة (Stern 2006).

يدلل بعض المنظرين على أن النموّ الاقتصادي اللامحدود لا يتلاءم على الإطلاق مع الطاقة النافدة (Trainer, 2002, pp. 167-175). ويشدد البعض الآخر على النموّ النوعي (أي تحسن نوعية الحياة بدل تحسن كمية الناتج الإجمالي المحلي) في ظلّ شروط الحماية البيئية (Daly and Townsend 1992). وسنتحدث عن الدور الدقيق للبيئة في الحفاظ على ظروف الحياة الاقتصادية في الفصل 9.

يتناول بعض المنظرين البيئيين أثر النموّ الاقتصادي المستديم على العلاقات الاجتماعية. فمن الواضح أن قيام المجتمع الاستهلاكي حيث ترتبط هوية الناس بشكل متزايد بالأغراض التي يبتاعونها، يتصل بشكل واضح بالزيادة الملحوظة في الإنتاج الاقتصادي (الفصل 8).

وبما أن التحديات البيئية مثل ذروة النفط والتغيرات المناخية هي ذات طبيعة بيئية، فهي تستدعي إذاً تعاوناً دولياً. وقد ظهر ذلك من خلال المفوضية العالمية للبيئة والتنمية التابعة للأمم المتحدة ومن خلال تقرير «برونتلاند» (Bruntland) عام 1987، كما شكلت أساساً لاتفاقات دولية حول الصيد والتغير المناخي

واستخدام الكلوروفلوروكربون. ويقول أولريتش بيك وأنطوني غيدنز (Beck, Giddens and Lash 1994) إن الطبيعة العالمية للتحديات البيئية وعدم اليقين حيال المستقبل البيئي يعكسان نوعاً جديداً من المشاكل يقتصر على «العصرية الحديثة» (Late Modernity).

وتوحي قائمة العصور المزمنة أن عملية «العقلنة» (Rationalisation) المرتبطة بـ «العصرنة» (Modernity) قد تعمقت مع المزيد من التركيز على القياس والتحكم والتوقع، من أجل إدارة المخاطر. غير أن طبيعة المخاطر التي تتم مواجهتها قد تغيرت، ما يستدعي المزيد من الاهتمام بالمستقبل وإدارة حالة عدم اليقين. فالبيئة مثال نموذجي على ما يسميه بيك (1992 [1986]) «مجتمع المخاطر» (Risk Society)، حيث المخاطر الناجمة عن التفاعلات المعقدة للأنظمة البشرية تحلّ مكان الكوارث «الطبيعية» كتحد رئيسي تواجهه الإنسانية.

سياسات الأزمة والنموّ والشرعية

تُظهر ردّات الفعل تجاه الأزمات كيف يخدم النموّ الاقتصادي أهدافاً سياسيةً بارزةً. فالغنى الناجم عن النموّ الاقتصادي هو احد أبرز المبررات لتنظيم المجتمع استناداً إلى مبادئ السوق. ولكن حين يفشل النموّ، يقود إلى البطالة والفقر والمشقات. وبما أن حياة كثيرين ترتبط بالأسواق، يمكن للأزمة الاقتصادية أن تؤدي إلى أزمة سياسية.

سبق لأزمات اقتصادية ماضية أن ولدت اضطرابات سياسية واجتماعية كبرى. فالكساد الكبير في الثلاثينات كان من المسببات الرئيسية لصعود التطرف في ألمانيا والنجاح الذي حققه الحزب النازي. وفي أستراليا، أدى كساد تسعينات القرن التاسع عشر إلى نشأة حزب العمال الأسترالي الذي ساهم في إصلاحات اجتماعية واقتصادية مهمة. غير أن مناصري السوق اعتبروا أن الركود في السبعينات نتج من «التدخل» الحكومي المفرط في الأسواق، ما أعطى تبريراً للقيام بإصلاحات اقتصادية كبرى سعت إلى الحدّ من حجم سيطرة الدولة.

وبالطبع، يؤثّر الاقتصاد بشكل كبير في مدى الشعبية التي تتمتع بها الحكومات. ففي معظم الدول الديمقراطية، تعتبر «الإدارة الاقتصادية» (Economic Management) من أهم المواضيع الانتخابية. ورأى علماء الاجتماع السياسي أن الاقتصاد يلعب أيضاً دوراً واسعاً في ترسيخ شرعية سياسية. وتتجاوز الشرعية مدى الشعبية التي تتمتع بها حكومة قائمة، وتشمل قبول المؤسسات السياسية بحدّ ذاتها.

كان ماكس فيبر أول من بحث هذا المعنى من الشرعية، وقال في كتابه «*Economy and Society*» (1978 [1922]) إن الشرعية ضرورية لتحقيق المتوقع وضمان النظام. كان من الضروري أن يتقبل الناس حق القادة بالحكم.

حدد فيبر ثلاثة مصادر للشرعية: التقليد، حيث يتقبل الناس النظام بسبب التاريخ: القيادات الكاريزماتية، فيرى الناس أن قائداً ما يتمتع بمميزات ممتازة، والسلطة العقلانية: القانونية حيث يقبل الناس القيادة لأنها تنبثق عن قواعد متفق عليها مثل الدستور، والمصدر الثالث للشرعية الذي رآه الأكثر عقلانيةً فهو مجتمعات الأسواق.

من جهة أخرى، حدد فلاسفة سياسيون الشرعية في إطار ادعاءات معيارية تتعلق بالاستخدام العادل للقوّة. فهم يرون أن الحكومات شرعية لأن سلطتها تنبثق عن عمليات عادلة مثل الانتخابات الديمقراطية أو لأنها تحافظ على الحريات الفردية من خلال حكم القانون.

وهنا لا بدّ من الإشارة إلى نموذج «الصراع» في ما خصّ الشرعية (Zeldich 2001). فقد رأى بعض المنظرين مثل ماركس ومكيافيلي (1969 [1640]) أن مصلحة الحكام تتعارض مع مصلحة المحكومين. كما أن الاستخدام الواضح للقوّة بحدّ ذاته كان مكلفاً وغير مستديم، لذا فإن الأساطير والأيديولوجيات التي بررت النظام على أنه «عادل» كانت ضروريةً. غير أن منظرّين نقديين آخرين ركزوا على دور الأيديولوجية في الحفاظ على مجتمع السوق (الفصل 10).

يربط كثير من علماء الاجتماع نجاح المؤسسات السياسية بنجاح الاقتصاد (O´Connor 1973). فالنموّ الاقتصادي لا يؤمّن العمل فحسب، بل قد يولّد أيضاً عوائد ضريبية تستخدم للردّ على ادعاءات أخرى مثل عدالة مجتمع السوق من خلال إعادة توزيع الدخل. وهنا يتمتع النموّ ببعد سياسي بالإضافة إلى بعده الاقتصادي.

استنتاج

طبيعة النموّ الاقتصادي أساسية في فهم مجتمع السوق. تاريخياً، ساعد النموّ في رفع مستويات المعيشة وساهم في إحداث تحولات اجتماعية واقتصادية كبرى، وهو لا يزال مؤشراً تقليدياً مهماً على مدى النجاح الذي يحققه الاقتصاد. ويعتبر النموّ أساسياً أيضاً لسير الاقتصادات الرأسمالية- من دونه قد تظهر البطالة والأزمات.

ويمكن فهم النموّ على أنه أثر تقسيم العمل والضغوط التنافسية في الأسواق، إلا أنه أيضاً نتاج التراكم، حيث تنتج القيمة ويعاد استثمارها من أجل توسيع الإنتاج. ويحصل ذلك كله في إطار تاريخي ومؤسساتي يمكن أن يساعد في عملية النموّ أو أن يحدّ منها، وتدعمه عمليات التكاثر البيئية والاجتماعية. ومن شأن ذلك أن يسبب توترات حيث يقوّض النموّ العلاقات البيئية أو الاجتماعية، غير أن نوعاً آخر من التوترات أظهر تاريخياً أنه أكثر جديةً، ونقصد سوء التوزيع وتضمينات عدم المساواة.

الأسئلة:

1. كيف يقاس النموّ وما هي تضميناته المتعلقة بتحسين الرفاه الإنساني؟
2. كيف يسهم توسع الأسواق في النموّ الاقتصادي؟
3. ما هي الفروقات الرئيسية بين المقاربة الماركسية للنموّ القائمة على الفائض والمقاربة الكلاسيكية الجديدة القائمة على الكفاءة؟
4. كيف يمكن للصراع وعدم اليقين أن يؤديا إلى أزمات اقتصادية؟
5. ما هي العلاقة بين النموّ الاقتصادي والشرعية السياسية؟

الفصل الرابع

عدم المساواة، التوزيع، الصراع

بحثنا في الفصلين السابقين الجوانب الأساسية للإنتاج الاقتصادي. فنظام السوق يقوم على السلع وتعمل الاسواق كآلية تنسيق، فتخصص السلع من أجل الاستهلاك وغيره من الاستخدامات في الاقتصاد. وقد امتد هذا الدور التنسيقي للسوق ليشمل عوامل الإنتاج: الأرض، والعمل، ورأس المال - فيجعل منها «سلعاً خياليةً» ما يسهم في إنشاء «مجتمع السوق». وأثبت نظام السوق نفسه على أنه عالي الإنتاجية حيث وسّع التراكم مدى البضاعة المتوفرة ونوعيتها وكميتها. وقد ارتفع المستوى المعيشي لدى الكثير من الناس، غير أن هذه العمليات قد تتعطّل أحياناً ما يسبب مشقات خلال فترات الركود الاقتصادي. وقد يعاني بعض الناس من هذه المشقات في حياتهم اليومية باستمرار حتى خلال فترات النموّ الاقتصادي، وذلك لأن إيرادات النموّ لا توزع بشكل متساوٍ.

إن تحليل الإنتاج الاقتصادي لا يشكل إلا جزءاً بسيطاً من فهم مجتمع السوق. وهنا لا بدّ من النظر إلى التوزيع الاقتصادي من أجل فهم النظام القائم على السلع وتقييمه. فتاريخياً، شكّل عدم المساواة جزءاً أساسياً من بنية مجتمع السوق ولا تزال تلك المجتمعات تتصف بعدم مساواة شديد في ما يتعلق بتوزيع الموارد الاقتصادية. في هذا الفصل نستكشف طبيعة عدم المساواة وكيفية قياسه،

وكيف غيرت انطلاقة الرأسمالية طبيعة عدم المساواة.

فنتائج أنماط التوزيع قد تم الطعن بها أيضاً لأن قيم الحداثة قد ألهمت الكثير من الناس تحدّي عدالة التوزيع في السوق. وهنا نناقش أيضاً الكفاحات التي خيضت من أجل التوزيع الاقتصادي لأن الصراعات المماثلة غيّرت ميزة مجتمعات السوق.

توزيع الموارد الاقتصادية

عدم المساواة من السمات الأساسية السوق. وهذه السمة الموضوعية في الوقت عينه من سمات الرأسمالية، وأساس المطالبات المعياريّة بشرعيّتها. إنّ عدم المساواة في توزيع الموارد الاقتصادية يوفّر الحوافز للعمل الاقتصادي ويظهر في الوقت عينه العلاقات الاجتماعية للرأسمالية. تاريخياً، انطوت عملية الانتقال من الإقطاعية إلى الرأسمالية على تغيير لأنماط عدم المساواة، حيث شهدت إنهاءً لبعض أشكال عدم المساواة وترسيخاً أو إحداثاً لغيرها. في هذا الإطار، تعزّزت الفوارق الاقتصادية عبر السماح للأسواق بأن تكون مسؤولة ليس فقط عن توزيع السلع، بل المداخيل والثروات أيضاً. واليوم، لا يزال التوزيع غير المتساوي قائماً، إلّا أنّ مستويات عدم المساواة تختلف كثيراً بين مجتمعات السوق وداخل كلّ منها.

عدم المساواة في مجتمعات السوق

يمكن اعتبار عدم المساواة الاقتصادية من جهة مجرّد مقياس موضوعي للاختلاف بين الناس من حيث الموارد الاقتصادية المتاحة لهم. ولكنّ آراءنا غالباً ما تكون حاسمة حيال عدالة التباينات. في هذا الإطار، يدلّل العديد من علماء الاقتصاد على أنّ توزيع المداخيل التي تنتجها الأسواق هو عادل كونه يعكس مساهمات مختلف الأشخاص في الاقتصاد. إلّا أنّ هذا الرأي ليس محطّ إجماع. وعليه، فإنّ فهم عدم المساواة لا يتطلّب الانتباه إلى كيفية توزيع الموارد وحسب، بل أيضاً إلى وجهات النظر المختلفة حول كيف يجب أن يتمّ توزيع

الموارد. المسألتان مرتبطتان، وطريقة قياسنا لعدم المساواة، والموارد التي نشملها، وما نقارن، والفترة الزمنية التي نعتمدها؛ كلّها عوامل تتأثّر بمفهومنا لأهميّة عدم المساواة.

من الناحية التقليدية، ثمّة مقياسان رئيسيان لعدم المساواة بين الأفراد (راجع المربّع 1.4). المقياس الأول هو الدخل، الذي يمثّل سيلاً من الموارد يتلقّاه المرء على مرّ الزمن. أمّا الثاني فهو الثروة، التي تمثّل مخزون الموارد المملوكة. وقد تركّز معظم اهتمام علماء الاقتصاد على الدخل باعتباره مقياس عدم المساواة. يعزى ذلك جزئياً إلى كوننا نملك بيانات حول الدخل أكثر مما نملكه حول الثروة، وأيضاً إلى كون الدخل عادة مؤشراً أكثر دقة على مستويات المعيشة. إذ إنّ الشخص الذي يملك أصولاً ماديّة – عقاراً سكنياً مثلاً – ولكن من دون دخل ثابت، لن يتوافر له المال الكافي لتلبية احتياجاته الأساسية.

المربع 1.4 قياس عدم المساواة

يعتبر الدخل مؤشراً على مستوى معيشتنا، ولكن على غرار مقاييس النمو الاقتصادي التي تطرّقنا إليها في الفصل الثالث، لا بدّ من الحذر. فمعرفة مستوى دخل الشخص لا تكشف لنا غيرها من الظروف ذات الصلة. على سبيل المثال، غالباً ما يتحمّل أهل الأطفال الصغار تكاليف مرتفعة وهم يحتاجون إلى موارد أكثر من المتقاعدين المتقدّمين في السنّ لتحقيق مستوى المعيشة نفسه. أضف إلى ذلك أنّ الدخل قد لا يشمل سوى الموارد النقدية، وبالتالي فإنّه يستثني غيره من الموارد المفيدة، حيث إنّ الاستفادة من عمل الزوجة غير المأجور، أو من الخدمات العامة المجانية، أو من الموارد المشتركة للأسرة، تعتبر موارد قد يتعزّز من خلالها مستوى معيشة الفرد.

نظراً لهذه التعقيدات، طوّر علماء الاجتماع عدّة مقاييس لتوزّع الدخل. وفي هذا السياق، تركّز بعض الدراسات على توزّع الدخل الفردي، فيما تركّز أخرى على توزّع دخل الأسرة. وعادة ما تعكس هذه الأرقام توزيعاً مرجّحاً لدخل الأسرة، أي أنّه يتمّ تعديل الدخل ليعكس احتياجات الأسر المختلفة، من حيث الحجم (عدد الأشخاص) والتركيبة (الأطفال مقابل البالغين).

وعادة ما يتمّ تحديد مقاييس عدم المساواة من خلال ترتيب جميع الأسر من الأفقر إلى الأغنى. عندها يكون بالإمكان التعبير عن مستوى عدم المساواة بأكثر من طريقة، كمقارنة عدة مجموعات أو تحديد درجة إجمالية لعدم المساواة. تنطوي الطريقة الأولى على تقسيم السكّان إلى عشر مجموعات متساوية، تمثّل كلّ منها عشرة في المائة من إجمالي السكّان. تطلق على هذه المجموعات تسمية الشرائح العشرية. تجدر الإشارة إلى أنّ التقسيم يتيح مقارنة المجموعات، وقد يتمثّل ذلك مثلاً في مقارنة فجوة الدخل بين الشريحتين العشريتين الأولى والأخيرة.

نشير في السياق عينه إلى «معامل جيني» (Gini Coefficient)، الذي وضعه عالم الاجتماع الإيطالي كورادو جيني (Corrado Gini)، وهو من المقاييس الأخرى لعدم المساواة. هذا المعامل عبارة عن درجة تتراوح بين الصفر والواحد، حيث يدلّ الصفر على مساواة تامة (الدخل متساوٍ تماماً بين الجميع) والواحد على انعدام تام للمساواة (شخص واحد يحصل على كلّ الدخل). يعتبر معامل جيني طريقة فعّالة لمقارنة عدم المساواة بين البلدان أو على مرّ الزمن داخل بلد واحد. على سبيل المثال، استعانت منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي بمعاملات جيني لإثبات أنّ عدم المساواة في الدخل ازداد في معظم البلدان الغنية منذ الثمانينات، وأنّه لا تزال ثمّة فروقات كبيرة بين البلدان (راجع منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي 2010، الجدول رقم 1).

إنّ نمط دخل الفرد هو نتيجة مشاركته الاقتصادية، علماً بأنّ الاختلاف في أنواع المشاركة ومستوياتها يمكن أن يؤدّي إلى تفاوت شديد على المستوى الاجتماعي. تنتج المداخيل من الإيرادات - «عوائد» (Returns) عوامل إنتاج مختلفة - ومن بيع أصول متنوّعة. إذ يمكننا، على سبيل المثال، أن نحقّق مدخولاً من العمل على شكل أجور أو مرتّبات، أو عبر استثمار المال والحصول على الأرباح أو الفوائد، أو من خلال تأجير الأصول كالأراضي والمباني. كما قد نحصل على دخل «غير متوقّع» (Windfall) نتيجة بيع أصول بسعر أعلى من السعر الذي دفعناه لقاءها في الأصل. تُطلق على هذا النوع من المداخيل تسمية الأرباح الرأسمالية.

ويمكن لمخزوننا من الثروات أيضاً أن يؤثر في دخلنا. فالواقع أنّ إيرادات عوائد الأصول، كأرباح الأسهم أو إيجارات العقارات، قد تكون كبيرة لدرجة أنّ المشاركة في سوق العمل لا تعود ضرورية! لكن بشكل عام، لا تنطبق هذه الحالة إلّا على نسبة ضئيلة من الأشخاص في المجتمع. في المقابل، يتلقّى العديد من الأشخاص تحويلات، كالمساعدات الأسرية الحكومية أو دعم الدخول عندما يعجزون عن العمل. وفي هذا الإطار، غالباً ما يكافح العاطلون عن العمل، لا سيّما الذين يعانون من فترات طويلة أو متكرّرة من البطالة، لتلبية احتياجاتهم الأساسية، وهم الأكثر عرضة للعيش في الفقر.

وجود الفقر

في حين يشير عدم المساواة إلى الحالات التي يمتلك فيها بعض الأشخاص أكثر من غيرهم، يحدث الفقر عندما لا يمتلك الشخص الموارد اللازمة حتى لتأمين متطلّبات الحياة الأساسية. ومع أنّ العديد من علماء الاقتصاد يعتبرون أنّ شيئاً من عدم المساواة مفيد، إلّا أنّ استمرار الفقر حول العالم وفي البلدان الغنية اجتذب اهتماماً أكبر. الجدير بالذكر أنّ ثمّة تصوّرين شائعين للفقر - أحدهما مطلق والآخر نسبي - غالباً ما يستخدمان في سياقات محدّدة.

يستخدم مفهوم الفقر المطلق أساساً في البلدان الفقيرة و«النامية» (Developing) حيث لا يحصل الكثيرون على المياه النظيفة أو الغذاء أو المأوى. ويقدّر البنك الدولي هذا «الفقر المدقع» (Extreme Poverty) بمستوى من الموارد يساوي تقريباً 1.25 دولار أميركي في اليوم. كما أنّ نسبة الأشخاص الذين يعيشون في هذه الحالة يتراجع عالمياً، من أكثر من 40 في المائة في العام 1990 إلى 25 في المائة في العام 2005 (البنك الدولي 2008). إلّا أنّ الأزمة المالية العالمية الأخيرة أوقعت حوالى 64 مليون شخص إضافي في فقر مدقع (Habib et al. 2010) . أمّا في البلدان الغنية «المتقدّمة»، فيعتبر الفقر المطلق مقياساً أقلّ فائدة.

غالباً ما يستعاض عنه بمفهوم الفقر النسبي (Relative Poverty)، الذي يفترض بأنّ الموارد اللازمة لتأمين متطلّبات الحياة الأساسية تختلف بين البلدان وبمرور السنوات. يشير الفقر النسبي إلى المقاييس التي تهدف إلى تحديد الأشخاص الذين يفتقرون إلى متطلّبات الحياة الأساسية بحسب معايير مجتمعهم. في أستراليا، في سبعينات القرن الماضي، قامت لجنة تحقيق ملكية في شؤون الفقر بتحديد «خطّ للفقر» (Poverty Line) استناداً إلى تكلفة مجموعة من السلع والخدمات الأساسية (الحكومة الأسترالية 1975)، وهو ما يعرف غالباً باسم خطّ فقر هندرسون (Henderson Poverty Line). وثمّة مقياس آخر يشيع استعماله، ألا وهو نسبة الأشخاص الذين يحصلون على أقلّ من نصف متوسّط الدخل، ما يفترض بأنّ إمكانيّة وصولهم إلى الموارد منخفضة نسبياً.

وقد انتقد بعض علماء الاقتصاد مقاييس الفقر النسبي باعتبارها شبيهة جداً بمقاييس عدم المساواة. فرأى هؤلاء أنّ ازدياد مداخيل الأغنياء مع عدم تراجع مداخيل الفقراء (مع أنّ هذا حدث فعلاً في بعض البلدان)، لا يجب أن يكون مدعاة للقلق. في المقابل، تشير أدلّة أخرى إلى أنّ التفاوتات الكبيرة في البلدان الغنية ينبغي أن تكون مصدر قلق بما أنّها تزيد من أشكال الخلل الاجتماعي المرتبطة بالفقر، ومنها ضعف الصحة البدنية والعقلية (Wilkinson and Pickett 2009).

ذلك أنّ استمرار عدم المساواة والفقر على الرغم من الثروة الكبيرة المنتجة في الاقتصادات الرأسمالية، يلفت الانتباه إلى العمليات السياسية والتاريخية التي تحدّد توزيع الموارد الاقتصادية، وهي مسألة نناقشها في جزء لاحق من هذا الفصل.

كيف غيّرت الرأسمالية عدم المساواة

تزامن تطوّر مجتمع السوق مع تغيّرات سياسية وثقافية بارزة وفّرت في الوقت عينه الأسس لإنتاج السلع الرأسمالية. وقد عارضت أفكارُ عصر التنوير حول الحرية الفردية والمساواة، عدم المساواة وعلاقات القوة التقليدية للنظام الإقطاعي. فبينما كانت حقوق الشخص ودخله وثروته تعتمد على رتبته أو طبقته الاجتماعية، كما ورثها عن والديه، وفّر اقتصاد السوق، أقلّه نظرياً، فرصة لـ«التحرّك» حيث يمكن للأفراد أن يحسّنوا موقعهم لجهة توزيع المداخيل.

في السياق عينه، أعطى نظام جديد للحقوق الفردية، قائم على المساواة أمام القانون، الحقوق القانونية نفسها للمواطنين. وقد وضعت حقوق الملكية الفكرية وإنشاء حكومة دستورية يحكمها البرلمان إطاراً لحمايتها من خلال سيادة القانون. إنّ ظهور هذه المساواة السياسية إلى جانب نشأة اقتصادات السوق، اعتُبر عملية منسجمة على نحو متبادل من قبل العديد من مفكّري عصر التنوير، إذ إنّ دعم جون لوك (John Locke) (1976 [1689]) للثورة الإنجليزية في العام 1688 جمع ما بين الدفاع عن الحقوق الفردية والدفاع عن الملكية الخاصة. وفي مرحلة لاحقة، دمج جون ستيوارت ميل (1970 [1869]) تأييده للأسواق الحرة مع دعوات لمنح النساء حق التصويت.

كان الليبراليون الأوائل يعتقدون بأنّ حماية الملكية الخاصة أساسيّة حتّى يسعى الأفراد لتحقيق مصالحهم، وبأنّ مجتمع السوق أتاح التفاعل الحر بين الأفراد، بغض النظر عن العرق أو الدين أو (في حالة ميل) الجنس. إذ بدا وكأنّ نظام السوق الجديد يشير إلى نهاية الانقسامات الاجتماعية القديمة، وقد أطلقت على المجتمع الاستعماري للولايات المتحدة تسمية «أرض الفرص» (Land

(of Opportunity تحديداً لأنّه كان غير مقيّد بالنظام الطبقي لـ «العالم القديم» (Old World) في إنجلترا، إذ بدا وكأنّه يمنح كلّ الناس (البيض) فرصة النجاح. غير أنّ سكّان أميركا الأصليين والأفارقة الذين نقلوا عن طريق تجارة الرقيق، على سبيل المثال، غالباً ما كان يتمّ إقصاؤهم بوحشيّة.

والواقع أنّ تطوّر مجتمعات السوق أسوة بعصر التنوير كان بطيئاً ومتفاوتاً، ولا يزال غير مكتمل في كثير من الحالات. لم يكن المفهوم الحديث للمساواة – أنّ جميع الناس يولدون متساوين – يطبّق في البداية إلّا على المواطنين الذكور، والبيض، والأثرياء نسبياً. ولم تطالب فئات اجتماعية أخرى بحقوق المواطنة لها إلّا في وقت لاحق. تشمل الأمثلة على التقدّم الملحوظ نحو المساواة في بعض البلدان إنهاء الرقّ المقنن والفصل الرسمي بين الأعراق المختلفة، بالإضافة إلى الاعتراف بحقوق الشعوب الأصلية وحقّ النساء في التصويت والتملّك. تجدر الإشارة إلى أنّ مجتمعات السوق ترتبط بوضوح بتصوّر مهمّ للمساواة، إلّا أنّ هذا التصوّر يقتصر على المساواة «الرسمية» (Formal).

هذا يعني بأنّ الأشخاص «متساوون أمام القانون» ويتمتّعون بالحقوق القانونية والسياسية عينها، بما فيها الحقّ في الشراء والبيع وفي أن تكون ممتلكاتهم محمية. غير أنّ هذه المساواة القانونية تشدّد على «الأصول القانونية» (Due Process) بدل الاهتمام بالنتائج الفعليّة. إنّ الأشخاص المختلفين يتّخذون خيارات أساسية مختلفة تتحدّد بحسب قدرتهم على كسب المال في السوق أو التحكّم بثروة متراكمة (أو موروثة). بالتالي، فإنّ الأفراد الذين يتمتّعون بالمساواة القانونية قد لا يتمتّعون بالإمكانية الفعلية نفسها للحصول على «حياة جيّدة» تشمل الخدمات الصحيّة أو عملاً مرضياً، على سبيل المثال. والحقيقة أنّ عدم المساواة الاقتصادية من السمات الدائمة لمجتمعات السوق وقد برزت بشكل خاص في مرحلة التصنيع الرأسمالي في القرنين السابع عشر والثامن عشر.

حدّد عالم الاقتصاد سيمون كوزنتس (Simon Kuznets) (1955) سببين رئيسيين لذلك، أوّلهما أنّ الأشخاص الذين يملكون ثروات أكبر تكون معدّلات

الادّخار الخاصة بهم أعلى، ما يسمح لهم بمراكمة المزيد من الثروات. وقد أدّى ذلك إلى عدم مساواة كبيرة لأنّ معظم الناس كانوا يعيشون حياة الكفاف (ولم يكونوا يستفيدون من دعم الدخول في فترات الركود الاقتصادي كما هو الحال اليوم). أمّا السبب الثاني فهو أنّ الرأسمالية شجّعت التحضّر، وفي حين أنّ متوسّط الدخل في المدن أعلى منه في المناطق الريفية، إلّا أنّ الدخول أقلّ مساواة وأكثر تقلّباً. كما اعتبر كوزنتس بأنّ الظروف التنافسية للصناعات السريعة التطوّر كانت تعني توزيعاً متقلّباً إلى جانب كونه غير متساوٍ للدخول في الأسواق. وكانت النتيجة أن أصبح بعض الأشخاص أثرياء جداً في حين استمرّ الكثيرون بالعيش في فقر مدقع.

في ظلّ هذه الظروف، وسّعت الحركات الشعبية مطالبها من المساواة القانونية إلى المساواة الاقتصادية، وغالباً ما ربطت ذلك بقيمة الحرية الفردية العائدة لعصر التنوير. غير أنّ معنى الحريّة نفسه محلّ نزاع، فقد دلّل أشعيا برلين (Isaiah Berlin) (1969) على أنّ الليبرالية التنويرية تنطوي على فكرة الحرية السلبية، حيث كان الناس قادرين على متابعة «حياتهم الجيّدة» لأنّ ممتلكاتهم كانت محمية من السرقة والاحتيال والعنف. في المقابل، تعني فكرة الحرية الإيجابية منح الناس إمكانية الوصول إلى الموارد، كالرعاية الصحية والطعام والإسكان، للحدّ من الارتياب وتمكينهم من المشاركة بشكل كامل في المجتمع. أمّا عملياً، فإنّ تأمين أيّ من هاتين الحريتين قد يعني انتهاك الأخرى (Berlin, 1969). في هذا السياق، تتأثّر آراؤنا حول عدالة التباينات الناتجة من توزيع السوق في الرأسمالية بحسب تقديرنا للحرية الإيجابية أم السلبية.

التوزيع عبر الأسواق

إنّ التباينات الاقتصادية التي ظهرت مع الرأسمالية لم تكن عرضية، بل كانت النتيجة المباشرة لقيام مجتمع السوق. فالأسواق تضطلع بدور أساسي في تحديد توزيع الدخل، بما أنّ نظام إنتاج السلع يدمج عوامل الإنتاج (الأرض والعمل ورأس المال) في الأسواق باعتبارها سلعاً (مفترضة) (Polanyi 1944)

(راجع الفصل الثاني). من شأن عملية التسليع هذه أن تضمن بأنّ توزيع الدخل (الإيجار والأجور والأرباح) على الملّاكين والعمّال وأصحاب الأعمال يتمّ وفقاً لقواعد المنافسة في السوق. ويحدّد مستوى هذا الدخل بدوره قدرة المشاركين في السوق على تلبية احتياجاتهم ومتطلّباتهم الاستهلاكية.

ومن الناحية العملية، يخضع توزيع الموارد الاقتصادية أيضاً للقوانين الضابطة للسلامة والمعايير البيئية والممارسات الاحتكارية، وللأعراف الاجتماعية ومعايير المجتمع، وللضرائب المفروضة والإنفاق الحكومي. غير أنّ الاقتصادي ميلتون فريدمان (Milton Friedman) (انظر Friedman and Friedman 1979)، المعروف بتأييده لاقتصاد السوق والحائز على جائزة نوبل، يدلّل على أنّ الديناميات التنافسية التي تعزز كفاءة الأسواق لا يمكن أن تتحقّق إلّا إذا كان مسموحاً للأسواق أن تشارك في تحديد توزيع الدخل. وأسعار السوق برأيه تؤدّي وظيفتين: فهي توفّر معلومات حول تكاليف الإنتاج ورغبات المستهلك، ما يسمح للمنتجين بمواءمة الموارد مع طلب المستهلك بفعالية أكبر، ولكنّها في الوقت عينه توفّر حوافز للتصرّف بناء على هذه المعلومات، من خلال مكافأة الذين يتصرّفون وفقاً للإشارة السعرية. ولا يمكن لهذه الوظيفة الثانية أن تتحقّق إلّا إذا كانت مداخيل الأشخاص تعكس مشاركتهم في السوق.

فإن لم تكافأ الأعمال التجارية الفعّالة بأرباح عالية أو العمّال الماهرون والمجتهدون بأجور مرتفعة، فلن يكون لحوافز السوق أيّ دور. من هذا المنطلق، تعكس المكافآت غير المتساوية التي يقدّمها السوق مساهمات الأشخاص المختلفة في الإنتاج (راجع المربّع 2.4). ويسلّم فريدمان بأنّ هذا نتيجة خيار ووليد الصدفة في الوقت عينه. ذلك أنّ قرارات التوظيف والاستثمار والتعليم تؤثّر في المكافآت التي يتلقّاها الأشخاص، ولكنّ هؤلاء يتمتّعون بقدرات وموارد مختلفة منذ ولادتهم، كما أنّ خياراتهم قد تتأثر بأحداث مصادفة. مع ذلك، يعتبر فريدمان أنّ التدخّل أكثر من اللازم في حصص السوق سعياً لتصحيح ظلم الحظ يهدّد بتقويض حوافز السوق.

المربع 2.4 القيمة وعدم المساواة

لقد ناقشنا في الفصول السابقة نهجين اقتصاديين مهمّين يحاولان شرح كيفية تحديد السعر والقيمة في إطار اقتصاد تنافسي. ولكنّ نظريّتي الكلاسيكية الجديدة والماركسية لا تقتصران على النموّ الاقتصادي أو الأسعار، فهما تساعدان أيضاً على شرح توزيع الدخل وتبرير (أو نقد) عدالة هذا التوزيع.

إنّ تركيز نظرية الكلاسيكية الجديدة على قوى العرض والطلب يشير إلى أنّ أسعار السلع الاستهلاكية تعكس المنفعة «الهامشية» (Marginal) التي يستفيد منها المستهلكون. كما تقول هذه النظرية إنّ الإنتاج والعمّال وملّاك العقارات وأصحاب الأعمال يحصلون على مداخيل تعكس الإنتاجية «الهامشية» لعملهم أو أرضهم أو رأسمالهم (راجع الفصل الثاني، المربّع 2.2). وبالتالي فإنّ المداخيل المكتسبة تبدو مبرّرة كونها تعتبر انعكاساً لقيمة المساهمات في الإنتاج.

من جهة ثانية، تفترض نظرية قيمة العمل المعتمدة في الاقتصاديات الكلاسيكية والماركسية بأنّ العمل هو في الأساس مصدر كلّ قيمة. وبالتالي فهي تشكّل أساساً لنقد توزيع السوق بما أنّ مداخيل ملّاك الأراضي وأصحاب الأعمال لا تسوّغها مساهماتهم إنّما هي نتيجة سيطرتهم على موارد هامّة. المقلق بشكل خاص في هذه المسألة هو أنّ العمّال، الذين يساهمون بالجهد الأكبر، غالباً ما يحصلون على المكاسب الأقلّ.

وبما أنّ نظريات القيمة مهمّة في إطار تقييمنا لعدم المساواة، نشير إلى أنّها شكّلت موضوع نقاشات وانتقادات حادّة. فقد رفض عدد كبير من علماء الاقتصاد، بدءاً بيوجين فون بوم بافرك ([1896] 1949) (Eugen Von Bohm-Bawerk)، نظرية قيمة العمل بسبب «مشكلة التحويل» (Transformation Problem) وقد برهن هؤلاء بأنّ الأسعار لا تتوافق وقيمة العمل المتجسّد فيها إلّا في ظروف محددة للغاية. على نحو مماثل، بيّنت جوان روبنسون (Joan Robinson) وبييرو سرافا (Pierro Sraffa) وغيرهما بأنّ نظرية الكلاسيكية الجديدة حول الإنتاجية الهامشية لا يمكن تطبيقها كما ينبغي على رأس المال. والواقع أنّ «نقاش كامبردج» (Cambridge Controversy) يشير إلى أنّه لا يمكن اعتبار الربح العائد الهامشي لرأس المال (Harcourt, 1972).

سعى كلّ من الاقتصاديين الكلاسيكيين والماركسيين جاهدين للردّ على هذه الانتقادات المحدّدة، وعلى الرغم من أنّ النقاشات تقنية بطبيعتها، إلّا أنّ آثاراً مهمّة تترتّب عليها. وفي حين تبقى نظريّات القيمة هذه مفيدة لتسليط الضوء على الديناميّات الهامّة في كيفية تحديد القيمة والسعر، إلّا أنّ أياً منها لا توفّر تفسيراً كاملاً ومقنعاً تماماً. وليس ذلك بالأمر المستغرب، فشرح القيمة مسألة معقّدة، وهي ترتبط بعوامل سياسية وثقافية بقدر ارتباطها بالعوامل الاقتصادية.

أمّا الليبرتاري روبرت نوزيك (Robert Nozick) (1974) فيشدّد على أنّ نتائج السوق هي حصيلة التبادل الحرّ والطوعي، وأي محاولة لإعادة توزيعها تنطوي على انتهاك للعدالة. وقد أضاف عالم الاجتماع لورنس ميد (Laurence Mead) (1997) إلى هذه الحجج المعارضة لدور الدولة في إعادة التوزيع، حيث أشار إلى أنّ البرامج الحكومية الهادفة إلى مساعدة المحرومين غالباً ما تكون لها تأثيرات عكسية. فهي قد تكافئ السلوك السيئ - كالإخلال بالنظام في المدرسة أو التهرّب من العمل - وتخلق مع الوقت «ثقافة الاعتماد على الغير»

(Culture of Dependency) التي تفضّل فيها المساعدات الحكومية على السعي للحصول على مكافآت أكبر في السوق. بالنسبة إلى ميد (1997)، يجب أن تكون أي مساعدة حكومية مشروطة بإثبات السلوك «المستحبّ» (Desirable). مذهب الأبويّة هذا يساند حجج الليبرالية الجديدة المعارضة لإعادة التوزيع والتي نتوسّع في مناقشتها في الفصل الخامس.

النظام الطبقي وعدم المساواة

في مجتمعات السوق، يتمتّع من يملكون أصولاً تجارية كثيرة (رأسمال) بمتوسّط دخل أعلى من الذين يستمدّون معظم مدخولهم من الأجور. وغالباً ما يكسب الأشخاص الذين أتمّوا مستويات أعلى من التعليم النظامي أكثر من الذين لم يتمّوا تعليمهم. ومع أنّ النظام الرأسمالي يسمح للأشخاص بالارتقاء (أو الانحدار) في الهرمية الاقتصادية، إلّا أنّ الذين يحظون بالتوزيع الأقلّ عدالة للمداخيل في أوساط اقتصادات السوق المتقدّمة، يستفيدون من أدنى مستويات الحركية الاجتماعية (Andrews and Leigh, 2009). معنى ذلك أنّ السماح للأسواق بتوزيع المداخيل على نحو غير متساوٍ قد ينطوي على فوائد وعلى أضرار. وفي حين تركّز المقاربة الكلاسيكية الجديدة لعدم المساواة على الأفراد وعلى المداخيل التي يحصلون عليها من السوق، ينصبّ تركيز غيرها من التقاليد النظرية على عدم المساواة بين الفئات الاجتماعية المختلفة. أمّا تاريخياً، فقد ظهرت لغة «طبقات» (Class) جديدة لشرح التباينات النمطية البارزة في التوزيع غير المتساوي لموارد المجتمع.

التنظير في النظام الطبقي

شكّل النظام الطبقي سمة بارزة من سمات عمل علماء الاقتصاد السياسي الأوائل من مثل آدم سميث ودايفد ريكاردو وجون ستيوارت ميل. استند هؤلاء في فهمهم لعمل الاقتصاد الرأسمالي إلى التفاعلات بين ثلاث «طبقات» أو «فئات مؤسسة» (Constituent Order) مختلفة، وكان تحديد كلّ طبقة يتمّ

بحسب دورها في عملية الإنتاج الناجمة عن الموارد الخاضعة لسيطرتها. فكانت طبقة الرأسماليين تملك وسائل الإنتاج وتحصل على مدخول في شكل أرباح (أو فوائد في حالة إقراض الأموال للاستثمار). وكانت الطبقات العاملة التي تؤدّي العمل المرتبط بإنتاج السلع تتلقّى الأجور. أمّا ملّاك الأراضي فكانوا يحصلون على الإيجارات لقاء استخدام الحيّز المادي (الأرض والمباني) الذي كان يتمّ فيه الإنتاج.

تجدر الإشارة إلى أنّ أهميّة النظام الطبقي بالنسبة إلى علماء الاقتصاد السياسي الكلاسيكيين كانت تُعزى إلى سببين، أوّلهما أنّ تغيّر مستويات دخل الطبقات المختلفة كان يعكس تغيّر رصيد الأموال المتاحة للأنشطة الاقتصادية كالاستهلاك والاستثمار في توسيع القدرة الإنتاجية. أي أن مستويات الأجور والأرباح والإيجارات كانت لها انعكاسات على النمو الاقتصادي ورفاهية المجتمع. أمّا السبب الثاني فهو أنّ كلّ طبقة كانت تتلقّى شكلاً مختلفاً من أشكال الدخل، وبالتالي فقد كانت مصالحها مختلفة. وفي هذا الإطار، كانت مصلحة ملّاك الأراضي تكمن في رفع مستوى الإيجارات، وذلك على حساب الأرباح. وكانت مصلحة الرأسماليين تكمن في زيادة أرباحهم، وإحدى الطرق لتحقيق ذلك هي عبر خفض الأجور. أمّا العمّال فكان من مصلحتهم المحافظة على أجورهم، أو زيادتها، علماً بأنّها غالباً ما كانت عند مستوى الكفاف طوال الفترة الكلاسيكية.

كان آدم سميث (1904 [1776]) يعتبر أنّ المصالح المختلفة لكلّ طبقة يفترض أن تدفع بأعضاء الطبقة ذاتها إلى توحيد جهودهم، أو «الاتّحاد» (Combine)، إمّا للحصول على معاملة تمييزية من الحكومة أو لفرض مصالحهم على أعضاء طبقة أخرى. على سبيل المثال، وبحسب ريكاردو، كان ملّاك الأراضي يستفيدون من «قوانين الغلال» (Corn Laws) التي كانت تفرض تعرفة (ضريبة) على الأغذية المستوردة إلى بريطانيا. حيث رفع ذلك من الإيجارات المسدّدة إلى ملّاك الأراضي المحليين، مقلّصاً في الوقت عينه أرباح الرأسماليين الذين توجّب عليهم دفع أجور أكبر إلى العمّال حتّى يتمكّنوا من تغطية تكاليف

الغذاء المتزايدة. وتجدر الإشارة إلى أنّ كارل ماركس تعمّق أكثر في موضوع «الصراع»، وقد اشتهر باستخدام مفهوم النظام الطبقي لتحليل التباينات المنهجية التي تنطوي عليها الرأسمالية الصناعية.

النظام الطبقي من المنظور الماركسي

استخدم ماركس مفهوم النظام الطبقي لشرح هيكل التنظيم الاقتصادي وتطوّره في الأنظمة الاجتماعية المختلفة. فالمجتمعات العبودية والإقطاعية والرأسمالية جميعها كانت تعكس علاقات اجتماعية محدّدة تنتظم حولها العملية الاقتصادية. في كلّ من تلك الأنظمة، بحسب ماركس، كانت إحدى الطبقات تنتج الفائض الاقتصادي اللازم لإعادة الإنتاج الاجتماعي، ولكن طبقة أخرى كانت تستولي عليه. أدّى ذلك إلى خلق التوتّر والصراعات التي أدّت في نهاية المطاف إلى التغيير الاجتماعي. في هذا السياق، يكاد يخلو الإقرار بالظلم الذي تنطوي عليه المجتمعات الإقطاعية والعبودية من الجدل، إلّا أنّ الاسترقاق الذي كان في تلك المجتمعات ليس واضحاً في النظام الرأسمالي حيث تحظى حرية الأشخاص والمساواة في وضعهم القانوني بالحماية القانونية، في حين تحدّد آليّة سوق «غير شخصية» (Impersonal) توزيع الدخل.

ولكن بالنسبة إلى ماركس، تضمن الملكية الخاصة لموارد المجتمع الإنتاجية بأن تبقى المساواة القانونية الجديدة نظاماً قائماً على أساس طبقي ويجبر فيه غالبية الأشخاص على ممارسة عمل مأجور. وخلافاً للفروقات بين العبيد ومالكيهم، أو التوابع وأسيادهم، اعتبر ماركس بأنّ الرأسمالية تنتج طبقات قائمة على الحقوق القانونية في الموارد. فـ «البورجوازية» (Bourgeoisie) (الطبقة الرأسمالية) كانت تملك وسائل الإنتاج، كالمصانع والآلات والأدوات ومدخلات المواد الخام، كما أنّها تتمتّع بحقوق الملكية القانونية على مخرجات الإنتاج (السلع التامّة الصنع) وعائدات بيعها. وهذا يؤمّن لأصحاب الرساميل دخلاً تمكِنُهم إعادة استثماره، موسّعين بذلك دخلهم على نحو مستمرّ ومكدّسين الثروات.

في المقابل، لا يملك أعضاء البروليتاريا (الطبقة العاملة) ممتلكات منتجة. من أجل البقاء، عليهم الخضوع لظروف العمل المأجور الاستغلالية من خلال بيع المُدخل الوحيد من مدخلات عملية الإنتاج الذي يملكونه، ألا وهو قوّة عملهم أو قدرتهم على العمل (Marx and Engels 1977 [1848]). فبالنسبة إلى ماركس، يعكس الإنتاج عملية «استغلال» ينتج العمّال بواسطتها قيمة فائضة، أي قيمة (في شكل سلع) أكبر ممّا يحصلون عليه على سبيل الأجر. إنّ «الاستغلال» (Exploitation) مصطلح تقني يصف عملية إنتاج قيمة فائضة والاستيلاء عليها (Wright, 2009) ، ولكن له دلالات أخلاقية أيضاً. بالنسبة إلى البعض، يشير ذلك إلى أنّ المداخيل العليا لأصحاب الأعمال الأثرياء لم تكن شرعية في الوقت الذي كان دخل الأجراء لا يكاد يكفيهم للعيش.

وفي حين أنّ من مصلحة الرأسماليين الإبقاء على الأجور منخفضة وإنتاج أكبر قدر من القيمة الفائضة لتعزيز الأرباح، فإنّ للعمّال مصالحهم الخاصة، والتي تتضمّن تمتّعهم بوقت كافٍ يقضونه مع عائلاتهم، وبيئة عمل آمنة وصحية، وزيادة أجورهم لشراء السلع. ونظراً لهذا التعارض في المصالح، اعتبر ماركس أنّ العلاقة بين الطبقات تضادّية. العمّال والرأسماليّون يعتمدون على بعضهم البعض للبقاء، إلّا أنّهم سيتصارعون على تنظيم مكان العمل، وطبيعة ظروف العمل، ومعدّل الأجور.

في هذا السياق، ومع توسّع الرأسمالية عبر فترات من النمو والأزمات، ما ساهم في تركيز الثروات في أيادٍ أقلّ وازدياد التباينات، احتدم الصراع الطبقي. وقد أشار ماركس إلى أنّ ذلك قد يخلق الأساس لاقتصاد اشتراكي جديد (Marx 1976 [1876]). ومع أنّ هذا الجانب التحرّري من عمل ماركس محط جدل، لكن حتّى نقّاده سلّموا بأنّ الطبقة العاملة كانت تنمو (عددياً وسياسياً) في خلال القرن التاسع عشر.

من هنا، نجد أنّ ثمّة بعدين لـ «النظام الطبقي» (Working Class) مرتبطين بماركس. التعريف الاقتصادي أو «الموضوعي» (Objective) للطبقة باعتبارها

العلاقة بوسائل الإنتاج، التي يتشاركها الشخص مع الآخرين. وهذه الفئة أساسية لتحليل ماركس لمنطق تجميع رأس المال. أمّا البعد «الذاتي» (Subjective) للنظام الطبقي فهو ذو طابع سياسي، ويظهر عندما يطوّر الأجراء وعياً بأنفسهم وبقوّتهم كطبقة، ثمّ ينظّمون أنفسهم سياسياً. عندما يتمّ ذلك، تتشكّل «طبقة لذاتها» (Class For Itself) حيث لم يكن في السابق سوى «طبقة بالنسبة إلى رأس المال» (A Class In Relation To Capital) (Marx 1963 [1847]). وما نجاح الحركات العمّالية في أواخر القرن التاسع عشر ومطلع القرن العشرين سوى نتيجة لذلك الوعي والتنظيم التالي له (انظر (Thompson 1980)).

النظام الطبقي من المنظور الفيبيري

طوّر عالم الاجتماع الألماني ماكس فيبر توصيفاً للنظام الطبقي يناسب سياق مطلع القرن العشرين. وقد اعتبر الطبقات الاقتصادية سمات هيكلية أساسية من سمات الرأسمالية، إلّا أنّه اختلف مع ماركس حول أهميّتها في حياة الأشخاص. فبالنسبة إلى فيبر، إنّ التجمعات الاجتماعية الأخرى هي أيضاً من الدلالات الهامّة على الهوية الفردية في مجتمعات السوق الحديثة، وقد تكون بالنتيجة أهمّ من الطبقة الاقتصادية لفهم مواقف الأشخاص وتصرّفاتهم وانتماءاتهم.

ولكن بالنسبة إلى كلّ من فيبر وماركس، كان النظام الطبقي ارتباطياً (Wright 1997). فالذين يملكون ممتلكات منتجة أو يتمتّعون بمهارات تقنية كانوا يحظون بـ «فرص حياتية» (Life Chances) أكبر من الذين لا يملكونها. وعلى نحو مماثل، كانت خصائص أخرى كالتعليم أو الانتماء إلى إحدى المهن، تمنح الأشخاص أفضلية على مستوى الاقتصاد. بالإضافة إلى ذلك، لم يكن بإمكان الطبقات المميّزة أن تحافظ على مركزها إلّا عبر إقصاء الآخرين، وكان الإقصاء يتمّ مثلاً عن طريق النظام القضائي الذي كان يحمي الملكية الخاصة، كما ومن خلال المعايير ونظام الحصص المفروض على الدخول إلى المهن المتعلّمة. ولهذا السبب، وُصفت مقاربة فيبر بأنّها «مقاربة اكتناز الفرص» (Opportunity Hoarding Approach) (Wright 2009).

على الرغم من بعض أوجه الشبه بين تحليلات فيبر وماركس، فإن الأول اختلف عن الثاني في نظرته للصراع الطبقي ولسلوك الطبقات. فقد أشار إلى أنّه على الرغم من احتمال حدوث تنافر بين الطبقات، لا يجب اعتبارها من السمات الأساسية للرأسمالية. أضف إلى ذلك أنّه لم يكن من الممكن استنتاج المصالح الموضوعية للأفراد أو مدى وعيهم انطلاقاً من الطبقة الاقتصادية التي ينتمون إليها. في هذا السياق، ميّز فيبر بين الطبقات وطبيعة «المجموعات» (Groups)، الأكثر ذاتية. ففي حين كان قيام الطبقات نتيجة توزيع الملكية وفرص الحياة المحدّدة، كانت المجموعات تشكّل عمداً من قبل الأشخاص وتساهم في هيكلة العمل الاجتماعي، بما فيه الصراع.

بالنسبة إلى فيبير، كانت «الحالة» (Status) – أي المماثلة مع الآخرين بالاستناد إلى «نمط حياة» (Style of Life) معيّن – العامل الأهمّ المؤدّي إلى تشكّل المجموعات. أمّا النقطة الأهمّ في ما يتعلّق بالـ «حالة» فهي أنّ أفراد الطبقات الاقتصادية المختلفة يمكن أن ينتموا إلى مجموعة الحالة نفسها. وكان الدين والعرق من أبرز مجموعات الحالة التي ذكرها فيبر. بنتيجة ذلك، كانت الطبقة الاقتصادية تتقاطع مع مجموعة من العوامل الاجتماعية المختلفة، والتي تتّخذ، في بعض الحالات، أهميّة أكبر من الطبقة الاقتصادية في تحديد هويّة الشخص ومدى وعيه، وبالتالي ميوله السياسية.

النظام الطبقي والسياسة وعدم المساواة

تحوّل النظام الطبقي تاريخياً إلى واحدة من الهوّات الرئيسية في الممارسة السياسية ضمن مجتمعات السوق. في بعض البلدان، ومن بينها روسيا (راجع الفصلين الخامس والعاشر)، تجلّى ذلك على شكل حركات ثورية راديكالية. لكن في غالب الأحيان، كان يتمّ دمج النظام الطبقي في السياسة التقليدية، بحيث يطبع السياسة والخيارات الانتخابية. وكانت النقابات المهنية والعمالية في قلب الحركات الاجتماعية الناشئة المطالبة بالإصلاح الاقتصادي والسياسي. تجدر الإشارة إلى أنّ هذه الحركات وسّعت حقّ الانتخاب (التصويت) تدريجياً بحيث

لم يعد مقتصراً على أصحاب الملكيّات، وبات يشمل معظم السكّان الذكور البالغين (ولاحقاً الإناث) في معظم المجتمعات التي في طور التصنيع.

منذ أواخر القرن التاسع عشر، نظّمت الاتّحادات أحزاباً سياسية، إمّا مباشرة كما هو حال الأحزاب العمّالية في أستراليا ونيوزيلندا وبريطانيا، أو على نحو غير مباشر من خلال إقامة تحالفات وثيقة مع الأحزاب الديمقراطية الاجتماعية، كما حصل في معظم البلدان الأوروبية. تلك الأحزاب الجماهيرية، التي كانت تضمّ أعداداً كبيرة من الأعضاء، حوّلت المشهد السياسي، إذ روّجت الأحزاب التقدّمية لسياسات عدّلت عمل الأسواق عن طريق وضع قوانين تنظّم الأجور وظروف العمل، وفرض ضرائب لتمويل الخدمات العامّة أو توفير المدفوعات التحويلية، وحتّى تأميم الصناعات. وقد اعتبر علماء الاجتماع السياسي تلك التطوّرات السياسية تعبيراً عن الديناميات الاجتماعية بين المجموعات ذات المصالح المختلفة (Lipset and Rokkan, 1967).

غالباً ما كان التغيير يعقب فترات الأزمات الاقتصادية، كمرحلة الكساد في تسعينات القرن التاسع عشر أو الكساد العظيم في ثلاثينات القرن الماضي. وقد دفع ذلك بالبعض إلى اعتبار الإصلاحات المتدرّجة المؤدّية إلى قيام دولة الرفاه كمحاولات للحفاظ على الشرعية السياسية في وجه التحدّيات الآتية من الأسفل. غير أنّ مدى الإصلاحات وطبيعتها اختلف بين البلدان، وكان في كثير من الأحيان يعكس تحالفات بين فئات اجتماعية مختلفة (راجع الفصلين الخامس والعاشر). كما كان للإصلاحات السياسية آثار هامّة على التوزيع الاقتصادي، فقد تراجع معدّل عدم المساواة في بلدان كثيرة خلال منتصف القرن العشرين مع ظهور دولة الرفاه الحديثة.

نهاية النظام الطبقي؟

أثّرت التدخّلات السياسية على توزيع السوق للدخل واتّسع المستوى العام للثراء في مجتمعات السوق. في هذا السياق، استخدم عالم الاجتماع السياسي

رونالد إنغلهارت (Ronald Inglehart) (1972؛ 1990) بيانات مسح شاملة من مختلف أنحاء العالم المتقدّم، ليبيّن أنّ مفهوم الناس لعدم المساواة والسياسة كان يتغيّر. فوصف سياسة «ما بعد ماديّة» (Post-Materialist) جديدة يهتمّ فيها الشباب في ستينات وسبعينات القرن العشرين بالمسائل الطبقية التقليدية المتمثّلة في الأجور وظروف العمل على نحو أقلّ، إذ إنّ اهتماماتهم كانت قد أصبحت أكثر تركيزاً على المسائل غير المادية كالجنسانية وحقوق الإنسان والبيئة، وهي مواضيع أثّرت بشكل واضح على التطوّرات السياسية منذ ذلك الحين (راجع الفصل التاسع)، وذلك بعد مأسسة إعادة توزيع الدخل في دولة الرفاه.

وعلى النقيض من النضالات التاريخية للطبقة العاملة، دلّت هذه الاتّجاهات على تقارب حول «قيم الطبقة المتوسطة» (Middle-Class Values)، ما دفع بالكثير من الكتّاب إلى إعلان «موت النظام الطبقي» (Pakulski and Waters (1996) Death of Class). لم يعد التركيز الشديد على التفسيرات 'الطبقية' لعدم المساواة يبدو مناسباً، لا سيّما مع صعود تفكير ما بعد الحداثة الذي نبذ العوامل المفردة أو «الروايات الكبرى» (Grand Narratives) في شرح الظواهر الاجتماعية. فقد تخطّوا مسألة ملكيّة الموارد الاقتصادية ونظروا في المفاهيم الأيديولوجية وقوّة اللغة والأفكار في صياغة الطريقة التي يتصرّف فيها الناس. ولم يكن ذلك بالضرورة متعارضاً مع أهمية القوة الاقتصادية، إلّا أنّه نقل التركيز إلى جوانب أخرى لعدم المساواة ، كالجنسانية والعرق والجنس (التي نبحث فيها لاحقاً في هذا الفصل).

على الرغم من ذلك، لا يزال ثمّة دلائل على عدم مساواة اقتصادية بين الطبقات كون العديد من الترتيبات السياسية المحققة بشقّ الأنفس والتي خفّفت من حدّة التباينات من خلال إعادة التوزيع، تمّ الاعتراض عليها خلال العقود الماضية. في هذا السياق، فإنّ المستوى العام لعدم المساواة آخذ في الارتفاع منذ ثمانينات القرن الماضي في معظم البلدان الغنية، كما أنّ نسبة الدخل المحصّل على شكل أجور تتراجع مقابل ارتفاع نسبة الدخل المحصّل على شكل أرباح

(منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD 2010, p. 35). في دراسته لأنماط عدم المساواة المتغيّرة في الولايات المتّحدة، خلُص بول كروغمان (Paul Krugman)، الحائز على جائزة نوبل (2009)، إلى أنّها ناتجة بالدرجة الأولى عن القوى السياسية، لا سيّما تأثير التغيّرات في تنظيم سوق العمل، والضرائب المفروضة، والإنفاق الاجتماعي. وقد أدّت هذه التوجّهات إلى إعادة النظر في النظام الطبقي.

وفي سياق العولمة والهيمنة المتزايدة للشركات متعدّدة الجنسيات (راجع الفصل السابع)، استند مايكل هاردت (Michael Hardt) وأنطونيو نيغري (Antonio Negri) (2004) إلى الجوانب المعيارية للنظرية الماركسية من أجل «تجديد النظام الطبقي» (Renovate Class). لقد وضعا مفهوم «الجموع» باعتبارها عامل التغيير في عالم يتّسم بتباينات متزايدة بين الاقتصادات المتطوّرة والنامية. بذلك يتّسع النظام الطبقي ليشمل العاطلين عن العمل والطلّاب والعمّال المنزليين والفلّاحين، وبهذه الطريقة يدمجان العالم الغني والمجموعات الأفقر في العالم النامي. وبحسب هاردت ونيغري، يمكن للجموع أن تقاوم على نحو جماعي رؤوس الأموال العابرة للحدود وعمليّات التسليع.

بالاستناد إلى أفكار كلّ من فيبر وماركس، يدلّل إريك أولين رايت (Eric Olin Wright) (2009) على أنّ ملكيّة رأس المال الاقتصادي تبقى أساسية لشرح عدم المساواة الاقتصادية. لكن، ونظراً لانتشار الثراء، تتّخذ بعض العوامل الأخرى قدراً من الأهميّة أيضاً. فالحصول على الموارد كالمعارف والمهارات والتعليم، على سبيل المثال، يوفّر فرصاً منها قدرة كبيرة على المفاوضة في سوق العمل ومزيد من الاستقلالية في العمل. كما يظهر التركيز على التعليم لدى بيار بورديو (Pierre Bourdieu) (1986)، إلّا أنّه يعتبر التدريب والتعليم مصدراً للامتيازات الطبقية، فإدراك المعارف من خلال المؤهلات يعكس مصالح الفئات الاجتماعية القوية، وبالتالي، تتمّ إعادة إنتاج الامتياز المرتبط بالمؤهلات والمعارف الثقافية من خلال نظام التعليم. على غرار رأس المال الاقتصادي،

يتمّ تناقل «رأس المال الثقافي» هذا من جيل إلى آخر، وبالنسبة إلى بورديو، فإنّ النظام الطبقي يرتبط بالمزايا الاجتماعية والثقافية والاقتصادية.

النضالات خارج إطار النظام الطبقي

كان العديد من الانتقادات التي تطال النظريات الطبقية التقليدية يشير إلى إدراك متزايد بأنّ النظام الطبقي ليس الشكل الخطير الوحيد من أشكال عدم المساواة في مجتمعات السوق، إذ كان ثمّة فوارق تترتّب عليها آثار على القدر نفسه من الأهميّة. عملياً، تعكس عدم المساواة صورة أكثر تعقيداً للتفاعلات الاجتماعية والسياسية والاقتصادية النابعة جزئياً من الفشل التاريخي في بسط المساواة القانونية التي وعد بها حكم القانون.

ومع انتشار مجتمعات السوق في أوروبا والأميركيتين، كانت النساء محرومات من حقّ الانتخاب وعاجزات عن التملّك. كما نشط العمل على طرد السكّان الأصليين من أراضيهم. أمّا هؤلاء الذين كانوا يعيشون في ظلّ الاستعمار، فكانوا محرومين من حقّ تقرير المصير، فاستحوذت قوى أجنبية على مواردهم وغالباً ما كانوا يخضعون للعبودية أو ظروف شبيهة بالعبودية. وعلى الرغم أن أشكال عدم المساواة الرسمية المقوننة أزيلت تدريجياً، إلا أن التفاوتات الاقتصادية الكبرى لا تزال سائدةً. تكمن التفاوتات الكبرى بين الدول ولكن لا تزال توجد تفاوتات ملحوظة بين الرجال والنساء وبين المجموعات العرقية المختلفة وبين أبناء البلاد والمهاجرين في الاقتصادات المتطورة.

التفاوتات والعدالة بين الجنسين

استمرّت التفاوتات القانونية الرسمية بين الرجال والنساء في مجتمعات السوق حتى القرن العشرين. بالإضافة إلى ذلك، فإن التفاوت بين الجنسين يعكس تنظيم النشاط الاقتصادي خارج نطاق إنتاج السلع، بدرجةٍ أكبر بكثير من أشكال التفاوتات الأخرى. ويرتبط التفاوت الجندري بالعمل الإنجابي المتمثل بتربية الأطفال والقوى الاجتماعية والثقافية التي تصوغ علاقة الناس بالإنتاج.

ولذلك، فقد كان هذا الأمر أقل بروزاً في التحليل الاقتصادي (راجع الفصل 9). ولكنه أثار، شأنه شأن التفاوت الطبقي نضالاً سياسياً. وقد ساهم عدد من «موجات» الحركة النسائية والنظرية النسوية إسهاماً كبيراً في مجال بحث الظلم الجندري في توزيع الموارد الاقتصادية.

موجات النسوية

ترتبط «الموجة الأولى» النسوية بمجموعات مثل مجموعة «المناضلات في سبيل منح المرأة حق التصويت»، ركّزت بشكل أساسي على معالجة التفاوتات القانونية بين الرجال والنساء وهي تفاوتات حرمت المرأة – من ضمن ما حرمتها منه – من حقّها الديمقراطي الأساسي في التصويت. لم يكن يُسمح للمرأة بحيازة الملكيّات، والحقّ أنها كانت تصنّف كـ «ملكية» – بوصفها ابنة أو زوجة. وقد أشار منظّرون مثل ماري ويلستونكرافت (Mary Wallstonecraft) (دفاعاً عن حقوق المرأة، 1978 [1792]) وجون ستيوارت ميل (إخضاع النساء، 1975 [1859]) إلى أن معاملة النساء بهذا الشكل تخالف مبادئ عصر التنوير التي تنص على الحرية الشاملة والمساواة كما أن هذه المعاملة توحي بأن المرأة أقل من إنسان، بشكلٍ ما.

ترددت أصداء تقييد مشاركة المرأة السياسية على الصعيد الاقتصادي. ومع تزايد العمل المصانع، أي خارج إطار البيت، أصبحت الأسرة مرادفاً للمكان الذي تربي فيه المرأة الأطفال وتنجب العائلة (راجع الفصل 9). وبذلك، باتت مساهمة المرأة في العمل المدفوع محددَّة بقوانين نظامية وبأعراف اجتماعية عكست قيم «الطبقة الوسطى» بدلاً من الحاجات المادية للأسر الفقيرة (راجع الفصل 9) كما تم استثناء المرأة أيضاً من المؤسسات التعليمية والعديد من المهن. وعندما كانت تتمكن من العمل، فكان ذلك بـأجرٍ أدنى بكثير من أجر الرجل وفي أعمال كانت تُفصل على أساس الجنس.

لقد كانت المرأة مهمشةً فعلاً في السوق وهو ما أدى إلى «تقسيم العمل على

أساس الجندر» (Gender Division of Labor) بحيث تركّز الرجال في الأعمال المدفوعة في حين أمّنت النساء العمل غير المدفوع في البيت. وقد عنت هذه الأدوار أن المرأة كانت تابعةً اقتصادياً للرجل. وقد تمت معالجة وضع التبعية هذا بفكرة «أجر الأسرة» حيث كان الرجل يتلقّى أجراً أعلى لإعالة أسرته. إلا أن الزوجة لم يكن يحقّ لها رسمياً الحصول على مثل هذا الدخل وبقي وصولها إليه مرتبطاً بطبيعة العلاقة الشخصية التي تجمعها بزوجها.

يعكس هذا الأمر ما أشار إليه النسويون على أنه «السلطة الأبوية» (Patriarchal Power) حيث موقع المرأة التابع هو نتاج تنظيم الهيكليات الاجتماعية – وخصوصاً سوق العمل والأسرة – لا صنيعة فردٍ واحد (Matthaei, 1999). بغض النظر عن لطف الزوج أو شراسته، حرمت المرأة من الاستقلالية وتعرّضت لأخطار محددة بسبب تبعيّتها. فإن توفّي رجل في ريعان الشباب أو تعرّض للإعاقة – في الحرب مثلاً أو بفعل حادث عمل – كانت أسرته كلّها تحرم من المدخول. وقد ترجم عدم الأمان هذا في بعض أول أشكال الإعانات الحكومية، مثل الدفعات لأرامل قدامى المحاربين (راجع Skocpol, 1992).

غداة الحرب العالمية الثانية، ظهرت «موجة ثانية» من الحركة النسوية مترافقة مع أشكال أخرى من «الحركات الاجتماعية الجديدة» (New Social Movements) (راجع الفصل 10). وقد كان شعارها الرمزي «الأمور الشخصية هي أمور سياسية» (The Personal Is Political) في محاولة لتسليط الانتباه على التفاوتات والظلم المتعلّق بـ «الدائرة الخاصة» المتمثّلة بالبيت والعائلة كما صاغها المجتمع. وقد اهتمت هذه الموجة جزئياً بالمرأة بوصفها امرأة. ونشطت للحصول على حق المرأة في التحكّم بجسدها وقدراتها الإنجابية ومنها وسائل منع الحمل، والإجهاض، والحق في عدم التعرّض للعنف الجنسي. إلا أن الحركة قد حوّلت انتباهها أيضاً إلى التفاوتات الاقتصادية المنبثقة عن الفصل في العمل، والتمييز، والرواتب غير المتساوية في «الدائرة العامّة».

كنتيجة لذلك، حققت المرأة مكتسبات مهمّة في النصف الثاني من القرن

العشرين، أقلّه في الدول المتقدّمة وازدادت مشاركتها في مجالات العمل والتعليم بدرجة كبيرة مع القبول الاجتماعي للمساواة الرسمية. وقد رفعت التغييرات القانونية التمييز الرسمي في الأجور الذي كان قد حدد للمرأة أجراً أقل من أجر الرجل للعمل نفسه. كما أصبح من غير القانوني أن يميّز أرباب العمل على أساس الجنس عند التوظيف.

ولكن، على الرغم من تلك الجهود لمعالجة الظلم الاجتماعي، بقيت المرأة تعاني من تفاوتات ملحوظة في الأجر. وقد كان هذا الأمر نابعاً، جزئياً، من التفريق المستمرّ بين عمل «الرجال» وعمل «النساء» وهو ما أدى إلى تمويه التمييز المؤسسي (Game and Pringle, 1983). وقد كان العمل الذي يعزى إلى النساء، وخصوصاً في مجالات الرعاية وتلك التي تتطلب عاطفة، يلقى أجراً أقل، وهذا ما يعكس جزئياً إعطاء قيمة أدنى لعمل»النساء» والاعتقاد بأن المرأة تتطلّب مدخولاً أقل لأنها لا تعيل أشخاصاً يعتمدون عليها. وتركّز حالات الأجر المتساوي اليوم أكثر على دفع أجور منصفة للأعمال المختلفة التي تتطلّب مهارات معقّدة بالقدر عينه بدلاً من حصول الأعمال «الرجّالية» (Masculine Job) (مثل الميكانيك) على أجور أعلى من الأعمال «المؤنّثة» (Feminized) (مثل التمريض). ولكن، بالرغم من التغيرات القانونية التي أجريت لتعزيز المساواة، تبقى المرأة أكثر عرضةً لتلقي أجرٍ أقلّ والعيش في الفقر.

ويعود هذا الأمر بشكل رئيسي إلى استمرار المرأة في تولّي معظم أعمال الرعاية غير المدفوعة وهو ما يحدّ من وصولها إلى العمل المدفوع وامتيازات مكان العمل مثل الإحالة على التقاعد وخطط التقاعد (انظر Jefferson 2009). وهذا يترك المرأة أيضاً أكثر ضعفاً عندما تنهار العلاقات، كما هو مبيّن في نسب الفقر العالية المسجّلة لدى الأمهات الوحيدات. وتشكّل العديد من التغييرات الأخيرة التي لحقت بالسياسة الاجتماعية وسياسة التوظيف مثل زيادة الإعانات الأسرية والوصول إلى إجازة الوالدين ورعاية الأطفال، صورةً عن التوترات بين العمل المدفوع وغير المدفوع. إلا أن التغييرات الإيجابية في السياسة تترافق

مع أمثلة مستمرّة عن التمييز الجنسي العلني حيث يعامِل أشخاص (مثل أرباب العمل) الآخرين بشكل مختلف بناء على التحيّز الجنسي.

وقد ظهرت «موجة ثالثة» من النظرية النسوية (Feminist Theory) وامتدادها في «النظرية المثلية» (Queer Theory) في التسعينات. وقد تركّزت اهتماماتها على طريقة استخدام اللغة لإعادة إنتاج الأفكار النمطية. وهي ترفض «جوهرية» الفئات الجندرية وتركّز في المقابل على «الفرق» في ضوء الهويات المختلفة المرتبطة بالعرق والطبقة والجندر والميول الجنسية. من هذا المنظار، تصبح التفاوتات الاقتصادية والقمع الاجتماعي أكثر تعقيداً من أن تُفهَم من خلال هوية واحدة مثل»الجندر» أو الطبقة (Rudy, 2001, p. 207). ولكن، إذا ما أردنا معالجة وضع المرأة المادي غير المتساوي، تبقىّ جهود فهم تعقيدات التفاوت ومعالجته على أهميّتها.

العرق والاستعمار والإمبراطورية

بالإضافة إلى التفاوتات الجندرية، ارتبطت مجتمعات السوق أيضاً بالتفاوتات المرتكزة على العرق والجنسيّة. تاريخياً، لم تمتد الثروة السريعة التي اختبرتها الدول الأوروبية الأساسية والمستعمرات الاستيطانية لاحقاً مثل الولايات المتحدة وأستراليا، لتصل إلى المستوى الدولي. بدلاً عن ذلك، اندمج معظم العالم في نظام السوق العالمية الجديد عن طريق الإمبريالية والاستعمار. وقد كانت تلك عملية وحشية وركّزت أرباح النمو الاقتصادي في يد نسبة صغيرة من سكان العالم. وقد شهد الشمال المتقدّم أنماطاً مختلفة من التفاوت الاقتصادي حيث لا يزال الأشخاص الملوّنون والسكّان الأصليون المحليّون والمهاجرون يتلقّون أجوراً تقلّ عن المعدّل. وتعكس هذه التفاوتات تفاعلاً معقّداً بين القوى الاقتصادية والهجرة والديناميات العرقية.

الإمبريالية

تصادف تصاعد الرأسمالية مع تزايد الإمبريالية (Imperialism) إذ سعى

العديد من البلدان الأوروبية إلى بسط سيطرته على أجزاء من أفريقيا وآسيا والأميركتين وأوقيانيا. وقد لقيت هذه الحركة دعماً من عقيدة التجاريين (المركنتيلية)(*) (Mercantilism) الاقتصادية السائدة التي شددت على توسيع الصادرات لأن الاعتقاد كان بأن فوائض التجارة تمثّل الثروة المتزايدة للأمّة (راجع الفصل 3). وقد طبع هذا الأمر التنمية الاقتصادية في المستعمرات وفي الأمم الإمبريالية على حدٍ سواء. في إنجلترا، تضمّنت سياسات تنشيط التجارة تركيزاً على الحصول على المواد الخام للإنتاج. وقد تضمّن هذا جزئياً قيوداً على تصدير المواد الخام، ولكنه قاد أيضاً إلى توسّع الإمبراطورية البريطانية.

لقد ضعف التطور الصناعي في المستعمرات بفعل القوانين التي شجّعت تصدير السلع الخام لتزويد الصناعات الإمبريالية. مثلاً، في الهند، تم تدمير صناعة قماش متقدّمة واستبدلت بصادرات القطن (Hobsbawn 1987). تضمّن الاستعمار استخدام العمالة بعقود مؤقتة ومن ضمنها الرقّ وترتيبات الضرائب غير المتساوية (وهذا ما ساهم في إشعال حرب الاستقلال الأميركية وبروز غيرها من الحركات الوطنية). في المقابل، ساهمت هذه الممارسات في زيادة النمو في الاقتصادات الإمبريالية. وقد استفاد التصنيع من غياب المنافسة في المستعمرات ومن رخص المواد الخام. وقد استفادت البلاد المستعمرة البيضاء، مثل الولايات المتحدة وأستراليا من مصادرة مباشرة للموارد من الشعوب الأصلية بالإضافة إلى الرق التعاقدي وعمالة المحكومين.

عوض أن ينظر المنظّرون إلى هذه التطورات كتطوراتٍ عرضيّة في صعود اقتصادات السوق، اعتبرها العديد منهم تطوراتٍ أساسية وعدّوا التمييز العنصري فيها «اضطهاداً ممنهجاً» (Systemized Oppression) (Boggs, 1970). ولكن هذه السياسات فقدت شعبيتها شيئاً فشيئاً في الشمال واعترض العديد من الليبراليين على الرّق لأسباب أخلاقية في حين رفض اقتصاديون سياسيون مثل

(*) تعني المركنتيلية المذهب التجاري المبني على أساس تكديس الاحتياطات النقدية لغرض إحداث توازن تجاري إيجابي (المراجع).

آدم سميث ودايفد ريكاردو النظرية التجارية (المركنتيلية) مناقشين بدلاً من ذلك بأن التجارة الحرة سوف تزيد الثروة في جميع الأمم وخصوصاً لدى السكان المحليين. في أواخر القرن التاسع عشر كانت إنجلترا تنادي بشكل متزايد بالتجارة الحرة على أساس اعتماد الذهب عملة عالمية (قاعدة الذهب) بما يعكس سيطرتها الصناعية. مع ذلك، استمرّ الاستعمار بتوسّع درامي للإمبراطوريات في أفريقيا التي شهدت عنفاً ملحوظاً في المستعمرات (Hobsbawn 1987).

وقد ناقش بعض الجغرافيين السياسيين هذا التوسّع قائلين بأنه لم يكن مدفوعاً بالعوامل الاقتصادية بقدر أيديولوجية التقدّم وتفوّق العرق الأبيض إذ أدخل الأوروبيون الحضارة إلى السكان الذين اعتبروهم أقل «تقدّماً» (راجع Painter and Jeffery 2009). في المقابل، استمرّ منتقدو الرأسمالية بربط الاستعمار بالمواضيع الاقتصادية وخصوصاً ممارسة «التجارة الحرة». وقد جادل فلاديمير لينين (Vladimir Lenin) (قائد الثورة الروسية) بأن صعود الاحتكاريات الكبيرة في أوروبا قد غيّر دينامية الرأسمالية. لقد أنتجت تلك الشركات فوائض كبيرة وسعت إلى كسب دعم الدولة لتستثمر هذا الفائض في أسواق جديدة كان العمل فيها أقلّ تنظيماً والأرباح أعلى. وقد كان لهذا التحليل تأثير قوي على المؤرخين الذين رأوا أن هذه الدينامية الامبريالة قد قادت صراع الحرب العالمية الأولى (Hobsbawn 1987).

مع ذلك، وكنتيجة لحربين عالميتين، تغيّر النظام العالمي بدرجة كبيرة. زالت مصداقية الاستعمار ونظريات التفوّق العرقي في حين أدّت حركات التحرر الوطني إلى حصول المستعمرات على الاستقلال السياسي. كما تم إنشاء إطار عملٍ دولي من المؤسسات لتعزيز التجارة والاستثمار والنمو على المستوى الدولي (راجع الفصلين 5 و6). وقد أدت هذه المؤسسات، ومنها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، دوراً محورياً في إعادة إعمار أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية وفي تعزيز النمو الاقتصادي في الجنوب. إلّا أنّ التفاوتات العرقية، سواء بين الأمم أو في داخل الأمم لا تزال مستمرّة.

التحديات المعاصرة

عكست الرغبة في تعزيز نمو اقتصادي لدى دول الجنوب وجهة نظر تحديثية في العلوم الاجتماعية الأوروبية. وقد اعتبر المنظّرون من أمثال إميل دوركهايم (Emile Durkheim) (1984 [1893]) صعود مجتمع السوق شكلاً من أشكال التطور الاجتماعي مرجحاً بأن تسير الدول الفقيرة على الطريق نفسه. وقد عكست سياسات البنك الدولي هذا الاعتقاد، مروّجة لاستثمار الرأسمال على نطاق واسع يمكن أن يساعد التصنيع على النسق الأوروبي بشكل كبير. وبذلك، تعكس نظريات «التنمية» نظريات النمو الاقتصادي (راجع الفصل 3).

مؤخراً، ردد الجدل حول العولمة صدى موضوع التحديث. ويدّعي المنادون بالسوق بأن النمو الاقتصادي الضعيف في الجنوب إنما ينتج من غياب الالتزام بالسوق الدولية. وقد رأوا أنه بالسماح بالاستثمار الأجنبي والمزيد من التجارة الدولية، ستستفيد الدول الفقيرة من التقسيم الدولي للعمل وتنمو بسرعة أكبر. وسيقود ذلك إلى نقطة التقاء، حيث سيؤدي النموّ الأسرع في العالم المتنامي إلى مستويات مداخيل مشابهة حول العالم في نهاية المطاف.

بيد أن منظري التبعية يعارضون فكرة أن الدول الفقيرة هي ببساطة في مركزٍ أقل تقدّماً في رحلة مشتركة نحو الثروة. لقد رأوا بدلاً من ذلك أن المستعمرات السابقة قد تطورت بشكل مختلف بسبب دورها كموارد لليد العاملة الرخيصة والمواد الخام في الاقتصاد الدولي. كما رأوا بأن التجارة الدولية غير متماثلة. فالبلدان الفقيرة شديدة الاعتماد على بعض الدول الغنية للتجارة والاستثمار، إلا أن الأمم الفقيرة لا تمثل سوى نسبة ضئيلة من تجارة الدول الغنية أو استثماراتها. وبذلك، لا تملك الدول الفقيرة إلا القليل من القوة التفاوضية (Bargaining Power). ولهذا السبب، روّج العديد من منظّري التبعية للتنمية على أساس «الاستعاضة عن الاستيراد» (Import Substitution) التي أعطت الأولوية للإنتاج للسوق المحلية. إلا أن هذه السياسات قد تمت معارضتها بفضل نجاح استراتيجيات النمو الموجّهة نحو التصدير في شرق آسيا (راجع الفصل 3).

مع ذلك، أثّرت نظرية التبعية على عدد من المقاربات المعاصرة ومنها تحليل الأنظمة العالمية. وتعتبر هذه النظرية الاقتصاد الدولي كلّه كوحدة تحليل بدلًا من التركيز على الدول الأممية المنفردة. ويقول إيمانويل والرشتاين (Immanuel Wallerstein) (1974) وهو أهمّ مؤيديها بأن صعود الرأسمالية في أوروبا قد سمح للقوى الأوروبية بصوغ النظام الاقتصادي لما فيه مصلحتها. وهذا ما ركّز الصناعات ذات «القيمة المضافة» (Value Add) في البلدان الغنية الأساسية، في حين سيطر التصنيع الذي يتطلّب عمالة كبيرة واستخراج الموارد في الجنوب. منذ وقت غير بعيد، اعتمد منظّرون آخرون على تحليل الشبكة للتوصّل إلى فهم أفضل حول ترابط عناصر الاقتصاد العالمي. وقد سلّط هذا الأمر الضوء على تقسيم دولي للعمل وتصدير الصناعات القذرة والملوِّثة إلى جنوب الكرة الأرضية (راجع الفصل 7).

مثلًا وبالاستناد إلى نظريات التراكم، استخدم ساسكيا ساسن (Sasskia Sassen) (1988) مقاربة شبكية (راجع الفصل 10) لتحديد كيف تسعى الشركات إلى استعادة الربحية عبر إعادة تنظيم سيرورة العمل على الصعيد الدولي. أصبح الشمال مركزاً للعديد من الشبكات المالية والاجتماعية السياسية المركّزة في «مدن عالمية» يتمتّع فيها نخبة العمال المتعلّمين برواتب عالية في حين يتمّ دفع عمّال الخدمات الأخرى إلى الهامش (راجع (Sassen 2006)). وتساعد الشبكات الاجتماعية المحدودة المؤلّفة من المهاجرين الحديثين على شرح سبب تقيّد هؤلاء عادةً بحدود الأعمال المنخفضة الأجر. وتبيّن مقاربات الشبكات هذه كيف تتم إعادة تنظيم الإنتاج محلياً ودولياً كجزء من نظام دولي وكيف يتمّ توزيع ثمار الاقتصاد الدولي بطريقة غير متساوية تبعاً لمعايير عرقية (راجع المربّع رقم 3.4).

المربع 3.4 القهوة والاستعمار اليوم

تقع القهوة في مقدّمة السلع الأكثر تبادلاً والأسواق الأكثر ربحية في العالم باستهلاكٍ يقارب ملياري كوب يومياً حول العالم. إلا أن للقهوة دلالات تختلف ما بين دول «شمال» الأرض حيث تستهلك النسبة الأكبر من القهوة ودول «الجنوب» حيث تنتج معظم القهوة. تُزرع النسبة الكبرى من قهوة العالم في الدول الأفقر في أفريقيا وآسيا المحيط الهادئ وأميركا اللاتينية. وقد تم توسيع الإنتاج في تلك الدول استجابة لضغوطات دولية لزيادة الإنتاج للتصدير بدلاً من تأمين الاستمرارية للاستهلاك المحلّي.

ويسيطر عدد صغير من الشركات الكبيرة المتعددة الجنسيات على مبيعات القهوة. تمارس هذه الشركات قوة سوقية مهمّة في حين لا يمسك كلّ من العمال والحكومات في الجنوب إلا بالقليل من القوة السوقية. وتكون النتيجة غالباً رواتب منخفضة وشروط استغلالية. ولا يصل إلى أيدي منتجي حبوب القهوة إلا نسبة ضئيلة من السعر النهائي لكوب القهوة في الشمال. في المقابل، أدى هذا الأمر بالعديد من المستهلكين الشماليين إلى القيام بحملات تنادي بإنتاج القهوة باعتماد مبدأ التجارة العادلة حيث يُدفع للعمال أجرٌ معيشيٌ في ظروف عمل لائقة.

على خط آخر، يزداد الاهتمام المسلّط على دور المؤسسات في شرح التنمية غير المتساوية. وقد طرح دوغلاس نورث (Douglass North) (1990)، مثلاً، فكرة أن من شأن التنمية المبكّرة أثناء انتقال البلاد باتجاه اقتصاد السوق التأثير بشكل جوهري على التنمية المستقبلية. وتشير الدلائل أيضاً إلى أن مجتمعات السكان الأصليين في أميركا الشمالية قد تطوّرت بشكل أسرع عندما كانت تتمتع بحكم ذاتي واقعي بالمقارنة مع اتخاذ سلطات لا تنتمي إلى السكان الأصليين القرارات الاقتصادية والسياسية فيها (Cornell et al. 2005). بشكل مشابه، فإن

غياب اتفاقية رسمية أو حق تقرير المصير يساعد على شرح نتائج التنمية الضعيفة التي سجّلت لدى الشعوب الأصلية في أستراليا (Brennan et al, 2005).

ويبيّن الغبن المستمرّ بحق السكان الأصليين تفاوتات عرقية أساسية ضمن الأمم وهذا ما يعكس جزئياً تمييزاً رسمياً. ذلك أن العديد من الدول تحرم العمال المهاجرين من حقوق المواطن أو تتقبّل مجموعات كبيرة من المهاجرين غير الشرعيين الذين يعملون في الاقتصاد غير النظامي والذين لا يتمتعون إلا بالقليل من الحمايات القانونية. وثمة أيضاً دلائل تشير إلى تمييزٍ سافر. وتشير الدلائل الصادرة في الولايات المتحدة إلى أن أرباب العمل لا يحبذون توظيف طالبي العمل ذوي الأصول الأفريقية الأميركية بالمقارنة مع غيرهم من البيض من ذوي المهارات نفسها (Page et al, 2009). بالإضافة إلى ذلك فإن أسواق العمل غالباً ما تجمّع بعض المجموعات العرقية في وظائف محددة.

ويقل احتمال أن يتمتع المهاجرون الحديثو العهد بمؤهلات رسمية أو أن يتم الاعتراف بمؤهلاتهم وبذلك يحرم العمال من رأسمالهم الثقافي (Bourdieu 1986) عندما لا يتم الاعتراف بتجربتهم ثقافياً على الرغم من أن مهاراتهم الفنية مشابهة لمهارات السكان الذين ولدوا على أرض الوطن.

في تقاليد الاقتصاد الثقافي طوّر عدد من المنظرين آراء حول السببية التراكمية(*) (Cumulative Causation) (Myrdal et al. 1944) وفيها تقوم عدة نماذج من التفاوتات مثل الجندر أو العرق أو الأمة بالتعزيز والتأثير المتبادل (Dugger, 1996) مثلاً يرجّح أن يعاني الأشخاص الذين يعيشون في الفقر من الأمراض الصحية وانخفاض التعليم والافتقاد إلى المهارات الأساسية للحصول على وظيفة أو عمل. وهذا ما يجعلهم عالقين في «حلقة مفرغة من الفقر» تمتد على عدة أجيال حتى بعد تحقيق العدالة الرسمية. ويتفاقم هذا الوضع عند

(*) مبدأ اقتصادي يقوم بتعيين عدة عناصر لمسألة واحدة ويحدد من خلال السببية الآثار الإيجابة للمزيد من فرص العمل والاستثمار وغيرها من الأمور التي تجعل العمل ناجحاً (المراجع).

الأشخاص الذين ينتمون إلى المجموعات الإثنية الهامشية الذين يعانون أيضاً من التمييز بناءً على أفكار نمطية عرقية (Myrdal 1944).

استنتاج

تعدّ التفاوتات الاقتصادية جانباً بنيوياً من مجتمعات السوق لأن الأسواق هي المؤسسة الأولية التي تحدد توزيع المداخيل وهذا أمر ضروري للسماح لحوافز السوق بأن تصوغ السلوكيات الاقتصادية وأن تنشئ العلاقات الاجتماعية التي تحدد الإنتاج الرأسمالي. وتفضي مركزية إنتاج السلع ضمن مجتمعات السوق إلى التفاوتات بناءً على قدرة الوصول إلى الموارد الاقتصادية مثل الرأسمال والتعليم كما أنها تؤدي إلى تفاوتات بناء على قدرة الوصول إلى سوق العمل المدفوع الأجر. ويتعرّض للحرمان الأشخاص الذين يضطلعون بمسؤوليات رعاية غير مدفوعة الأجر أو أولئك الموجودون في بلاد أو مناطق ذات أسواق عمل قليلة التطور. بموازاة ذلك، تنظّم الأعراف الاجتماعية والثقافية الأدوار التي يؤديها مختلف الأشخاص في الاقتصاد بناءَ على خصوصيات مثل العرق والجنس والجنسية.

استمرت طبيعة التوزيع الاقتصادي في التغير على مرّ الزمن حيث أعادت الحملات المطالبة بمعالجة عدم المساواة ، تشكيل الاقتصاد. إلا أن العناصر المكونة لمجتمع السوق بحدّ ذاتها استمرت في إنتاج تغييرات مستمرة. فالتسليع وتوسع الأسواق والتكنولوجيات الجديدة والأشكال الجديدة من الإنتاج، كلّها عمليات ديناميكية توفر أرضيةً خصبةً للصراع وللتغيير وكذلك للحاجة إلى إدارة. ونركز على المؤسسات الثلاث الأهم في تنظيم مجتماعات السوق: الدولة، السوق، التعاون. كلّ منها مسؤول عن التأثير بالطريقة التي يتم فيها الإنتاج والتوزيع. وفي الفصل التالي، سنبدأ بالدولة.

الأسئلة

1. ما هو الفرق بين التفاوت الاجتماعي والفقر؟

2. ما الفرق بين المساواة الاقتصادية والمساواة السياسية وكيف يرتبط هذا الأمر بالحرية الإيجابية والسلبية؟

3. ما الذي يميّز نظرية كارل ماركس حول الطبقات الاجتماعية عن نظرية فيبر؟ وهل لا تزال هذه النظريات ذات صلة اليوم؟

4. كيف يؤثر وصول المرأة إلى العمل المدفوع الأجر في التفاوت الجندري؟

5. كيف يمكن تفسير استمرار التفاوتات المرتكزة على العرق في الاقتصاد العالمي؟

الجزء الثاني

تنظيم مجتمع السوق

الفصل الخامس

الدول والسياسة والرفاه

تلعب الدولة دوراً مركزياً في الحياة الاقتصادية. فهي تضع القواعد التي تعمل على أساسها الأسواق كما أنها تنتج بعض السلع والخدمات بشكل مباشر. وتعمل الدولة أيضاً على تسهيل إنتاج القطاع الخاص وتقديم الخدمات عن طريق الدعم المالي. وهي تعيد توزيع المداخيل، بطريقة مباشرة، عبر الضرائب والمبالغ المحوّلة، وبشكل غير مباشر، عبر تنظيم الرواتب والصناعة. كما انها تؤدي العديد من الوظائف التي تساعد على إعادة إنتاج الاقتصاد مثل وضع الأنظمة الصحية والتعليمية وضبط الاستهلاك البيئي. وبهذه الطريقة، تعتبر الدولة المؤسسة الاقتصادية الأساسية للمجتمعات الاقتصادية.

يهتم هذا الفصل بالتطورات السياسية والاقتصادية المترابطة للدولة الرأسمالية. فقد نشأت الدولة من غموض الحروب والغزوات في العصور الوسطى وصاغتها التحديات المتعلّقة بشرعيتها والتي نشأت من النزاعات والأزمات الاقتصادية الدورية التي تمت مناقشتها في الفصلين 3 و4. ولا يزال ثمة مواقف مختلفة من الدولة ومفاهيم مختلفة لما قامت به الدولة، بدورها، للتأثير في ما تقوم به الدول. ونلحظ كيف تختلف الدول عبر الزمن وبين البلدان والتأثيرات الحديثة لليبيرالية الجديدة.

الدول والشرعية والعملية الاقتصادية

تتألف الدولة الحديثة من مجموعة مؤسسات. وتضم الدولة، إلى جانب الحكومة والبرلمان، القوى المسلحة والشرطة والمحاكم والبيروقراطية والسلطات مثل المصرف المركزي وغالباً ما تشمل المؤسسات التي تؤمن مجموعة مختلفة من الخدمات مثل التعليم والرعاية الصحية. وتتشارك جميع هذه المؤسسات وظائف مهمة في تنظيم حياتنا. وبما أن وجود الدولة يسبق وجود مجتمعات السوق، تغيرت الدولة مع بروز المجتمع الاقتصادي. ويعتبر فهم هذه التحولات مهماً لفهم الدور الاقتصادي للدولة.

تأسيس الدولة الرأسمالية

كان من المهم إجراء تغييرات تتعلق بطبيعة الدولة من أجل تسهيل بروز مجتمع السوق. ومنذ حوالي القرن السادس عشر، انتشرت افكار جديدة تتعلق بالسلطة السياسية وحدودها وكيفية ممارستها. وقد حوّلت هذه الأفكار مفاهيم السيادة السائدة في القرون الوسطى بعيداً عن الحكم الشخصي للملوك باتجاه الدولة ككيان مؤسساتي غير شخصي (Wood and Wood 1997, p. 30).

تقاطعت هذه التغييرات في التفكير مع الأفكار المتعلقة بالحقوق القانونية والحريات التي منحت «الإنسان الحر» الحماية وحق مطالبة الدولة (Hilton 1985 p. 152). وقد أبعدت النزاعات السياسية الدولة عن السلطة المطلقة والقانون التعسفي الذي كان نموذجا سارياً في الأنظمة الاجتماعية الإقطاعية في القرون الوسطى. ففي إنجلترا، وبحلول العام 1688، عززت ما يسمى «بالثورة المجيدة» (Glorious Revolution) سلطة البرلمان، وأنهت بذلك «الحق الإلهي» (Dining Right) للملوك، لصالح الدولة الدستورية التي يشرف عليها برلمان منتخب وتدعمها مجموعة من القواعد والقوانين.

لم تمنح الدولة الدستورية في إنجلترا فوراً الحقوق السياسية لكامل المواطنين. ففي بادئ الامر، اقتصر حق التمثيل البرلماني وحقوق التصويت على

الطبقة الأرستقراطية وملّاك الأراضي المقتدرين. وبالرغم من ذلك، فقد كان ذلك مهماً لتطوير مجتمع السوق، فقد أدّى إلى نشوء حقوق الملكية الخاصة. وكان لهذا الأمر فوائد فورية على الذين يسيطرون على البرلمان. فبالمصادقة على التسييج، مثلًا، مأسست النخب السياسية الملكية الخاصة وحمتها بواسطة حكم القانون وبالتالي عززت مصالح أفرادها بصفتهم ملّاك أراضٍ وعززت أهمية الأسواق في الاقتصاد الإنجليزي.

وفيما بعد، ربط ماكس فيبر بروز الدولة بعملية العقلنة التاريخية الأوسع ويشمل ذلك سلطاتها الإدارية والقانونية والبيروقراطية ([1922] 1978). وكان هذا الأمر محورياً للسلطة غير الشخصية للدولة والنابعة من الالتزام بمجموعة من القواعد بدلاً من أوامر فرد واحد، كالملك، مثلاً. وبالتالي، فإن الانتقال من الحكم الملكي «الشخصي» (Personal) إلى الدولة «غير الشخصية» (Impersonal) القائمة على القوانين يعكس في كثير من الطرق الانتقال من الأسواق المركزية والفردية والمباشرة لمدن القرون الوسطى إلى الأسواق غير الشخصية للرأسمالية.

قد أدّى نشوء الدولة الرأسمالية إلى طرح العديد من التساؤلات حول من يستفيد من الحريات السياسية والاقتصادية الجديدة وما هو دور الدولة في توزيع الموارد الاقتصادية، مما أدّى، بالمقابل، إلى بروز أسئلة حول شرعية الدولة. وقد تناول هذه الأسئلة الباحثون الأوائل في الاقتصاد السياسي.

الليبرالية وسياسة عدم التدخل(*)

وضع المفكرون الليبراليون الأوائل، على غرار جون لوك وآدم سميث، الأسس المتعلقة بنظرية الحكومة المصغرة لليبرالية «الكلاسيكية» أو الاقتصادية

(*) سياسة عدم التدخل مفهوم اقتصادي فرنسي يُعنى بالبيئة الاقتصادية الخاصة بالمعاملات بين أطراف القطاع الخاص دون أن تكون هناك أية قيود حكومية مثل التعريفات الجمركية وغيرها على أن تكون حقوق الملكية محفوظة (المراجع).

حيث ترتكز شرعية الدولة على «حكومة محدودة» (Limited Government) وعلى موافقة شعبها. وعليه، فإن هدف الدولة هو حماية حقوق الملكية الخاصة وتعزيز الحرية الفردية عن طريق قواعد القانون. ويتوجب على الدولة تأمين الدفاع الوطني والمحافظة على الحقوق المدنية. وبالرغم من ذلك، من المتوقع مراعاة مبدأ عام يطلق عليه اسم «عدم التدخل» (Laissez-faire) فيما يتعلق بالاقتصاد. ولا يمكن للدولة أن تؤمن البضاعة العامة إلا حيث تعجز الأسواق عن القيام بذلك (راجع المربع 1.5).

المربع 1.5 إخفاق السوق

عموماً، يتفق خبراء الاقتصاد التقليديون، على افتراض وجود المنافسة المثالية، أن آلية السوق هي الطريقة الفضلى لتخصيص الموارد. ويرتكز ذلك على فرضية أن سعر بضاعة ما يعكس جميع التكاليف والمنافع المرتبطة بإنتاجها وأن صاحب البضاعة يتمتع بالملكية الحصرية عليها. وبالرغم من ذلك، يقر مفهوم «إخفاق السوق» (Market Failure) بوجود بعض الحالات حيث تعجز الأسواق عن تأمين المخصصات الكافية.

وثمة ثلاثة أمثلة رئيسية على ذلك. والمثال الأول هو تأمين البضاعة العامة. وهي البضاعة أو الخدمات حيث يكون حافز ربح المؤسسات الخاصة بسيطاً أو غير موجود لأنه لا يمكنها استثناء من لا يدفعون من الاستخدام، وعلى سبيل المثال، لا يمكن أن يستفيد من المنارة فقط أولئك المستخدِمون الذين يدفعون. ثانياً، يمكن أن تؤدي المنافسة غير العادلة إلى بروز السلطة في السوق وذلك على شكل احتكارات مطلقة أو احتكارات القلة. وهذا ما يمنع الأسواق من تخصيص الموارد بشكل فعال في حال قامت الشركات بتخفيض الإنتاج وزيادة الأسعار.

وترتبط بهذه الفكرة التي تتعلق بتحريف السعر، فئة ثالثة من إخفاق السوق المعروفة باسم «العوامل الخارجية». فالتلوث، على سبيل المثال، يؤدي إلى إمكانية التنظيف. وتعجز الأسواق عندما يتحمل المجتمع بالإضافة إلى المنتج هذه التكلفة. ووفقاً لتقرير ستيرن ريفيو (Stern Review) الرفيع المستوى (2006) قد يعتبر التغير المناخي «أعظم عجز اقتصادي شهده العالم».

وتمثل العوامل الخارجية التكاليف (او المنافع) التي لا تنعكس في سعر السوق. وبناء على هذه الظروف، من المناسب للحكومات استعادة التوازن عن طريق الآليات القائمة على السعر مثل الضرائب (Pigou 1938 [1920] p.192) أو الآليات القائمة على الحقوق مثل اصدار الخطط التجارية.

وبالرغم من ذلك، يرفض بعض الاقتصاديين التقليديين أمثال ميلتون فريدمان التدخلات السياسية في عجز السوق معتبرا أن تدخل الحكومة يتسبب بمشاكل إضافية. ويقول واضعو نظريات الاختيار العام (راجع المعلومات أدناه) أن عجز الحكومة - أو عدم الكفاءة النابع من ضعف مستوى صنع السياسات- قد يكون أسوأ من المشاكل الاقتصادية التي يسعون إلى معالجتها (Tullock et al, 2002).

وبعيداً عن معناها الخاص في النظرية الاقتصادية، فقد استخدم الفكر الماركسي وغيره من النقاد مصطلح «إخفاق السوق» للإشارة إلى مشاكل الرأسمالية المتكررة. ويشمل ذلك، على سبيل المثال، الحصيلة غير العادلة للتوزيع الاقتصادي والموارد غير المستثمرة (ويشمل ذلك العمال العاطلين عن العمل) التي تنشأ من الأزمات الاقتصادية الدورية.

وبتلخيص آدم سميث المبادىء المركزية لعدم التدخل الخاصة بالليبرالية الكلاسيكية أصبح يعتبر أباً (لكل) من العلوم الاقتصادية والليبرالية الجديدة

(Screpanti and Zamagni 1993, p. 56). ويقول سميث (1904 [1776]) إنه عند السماح للأفراد أصحاب الأملاك بالتمتع بحرية العلاقة مع الصناعة ورأس المال الخاص بهم، يمكن تحقيق النظام الاجتماعي والرفاهية. وقد اقترح أنه ليس من الضروري للدولة أن توجه القرارات الاقتصادية في الأسواق المتنافسة حيث الأصول المنتجة مملوكة بصورة شخصية. وبالمقابل، يمكن للأفراد متابعة مصالحهم الخاصة مما يؤدي إلى توسيع فرص العمل ويساهم في تطور الأمة (Smith 1904 [1776]) وقد تم التقاط هذه الأفكار في استعارة «اليد الخفية» (Invisible Hand) التي ابتكرها سميث :

«مع قيام كلّ فرد... ببذل أقصى ما يمكنه... من أجل توظيف رأس المال في دعم الصناعة الوطنية... فإن كلّ فرد يعمل بالضرورة لجعل العائدات السنوية للمجتمع عظيمة بقدر الإمكان... وتقوده يد خفية من أجل تعزيز نهاية لم تكن جزءاً من نيته» (Smith 1904 [1776], Book 4, chapter 2).

وقد أصبحت هذه الفكرة عن العلاقة ما بين الدولة والاقتصاد مقبولة بشكل واسع بين نخب صانعي السياسات خلال القرن التاسع عشر، وخصوصاً في إنجلترا. أراد سميث الحد من تدخل الدول بالنشاطات التجارية الخاصة. إلا أنه اعتقد أيضاً أن المصالح الخاصة غير المنظمة يمكنها، «مثلها مثل الحكومات»، أن تتدخل في التطور الوطني (Barber 1976, p. 49). وخصوصاً في حال نتج التواطؤ عن غياب النمو الاقتصادي والمنافسة.

وبذلك فقد أعطى العديد من الصفات لمبدأ عدم التدخل (Viner, 1958). وقد قال سميث أيضاً إن على الدولة أن تؤمن التعليم للعمال للتعويض عن التأثيرات السلبية للعمل الرتيب لأن انخفاض دخل العمال لن يبعث الشركات على تقديم مثل هذه الخدمات.

وقد غيّر جون ستيوارت ميل (1909 [1848]) الموقف الكلاسيكي من عدم التدخل مع توضّح فكرة أن النمو الاقتصادي لا يضمن النظام الاجتماعي

أو الازدهار، وأن النمو وحده لا يمكن أن يقتلع الفقر أو المشقة التي تزيد سوءاً في خلال الأزمات الاقتصادية. وقد اقترح ميل بأن على الحكومات ألا توجه قرارات الاستثمار أو الإنتاج ولكنها يمكن أن تؤدي دوراً في تعزيز توزيع أكثر إنصافاً للمداخيل عبر الضرائب (Barber 1967, p. 100). ولاحقاً في خلال القرن التاسع عشر دعمت أفكار ميل الإصلاحيين الاجتماعيين الذين دافعوا عن سياسات إعادة التوزيع عبر الضرائب.

في المقابل، يروّج فهم أكثر تطرّفاً للأفكار الليبرالية الكلاسيكية لفكرة الدولة الدنيا أو «الدولة الحارسة» (Night Watchmen State). ويرى هذا الموقف المتطرّف من مبدأ عدم تدخل الدولة بأن دور الدولة ينحصر في ضمان أن الأشخاص يملكون حرية الدخول في تبادلات طوعية. وتولي هذه الفكرة عناية كبيرة إلى عدم استخدام الدولة سلطاتها الأصلية للتدخل في مثل هذه التبادلات حتى عبر فرض الضرائب التي تعتبر، بحسب وجهة النظر هذه «سرقة». عادة ما تحضر هذه الفلسفة في عمل الليبرتاريين (مؤيدي حق الاختيار) مثل روبرت نوزيك (1947) كما أنها إحدى سمات المدرسة النمسوية للعلوم الاقتصادية. أما فيما يتعدى الليبرالية فثمة تحديات أخرى للدولة كان لها تأثير كبير في تطورها.

التشكيك بشرعية الدولة

على الرغم من التقدم الذي أحرزته الحكومة الدستورية وعملية إدخال الديمقراطية تدريجياً على حكم البرلمان فقد استمر معظم الأشخاص في العيش في ظروف رديئة في خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر. وفي إنجلترا وعلى الرغم من الإصلاحات الانتخابية وتوسيع حق الاقتراع في العام 1832. بقي العمال خارج النظام البرلماني (Thompson 1980, p. 11) وقد عانوا من الحرمان المضاعف لأن أرباب عملهم كانوا يمسكون بالسلطة في مكان العمل وأيضاً من خلال مشاركتهم السياسية بوضعهم القوانين التي تحكم الاقتصاد.

ويعتبر ماكس فيبر (1918, p. 78) أن «الجانب المحدِّد للدولة هو احتكارها للاستخدام الشرعي للقوة المادية ضمن أرض محددة». وعلى الرغم من أن هذه السلطة قليلاً ما تُستخدم بشكل علني فإنها تقف وراء سلطة الدولة في تنظيم الحياة الاجتماعية والاقتصادية. وقد كانت أهمية السلطات القسرية والتنظيمية واضحة في أثناء نمو مجتمع السوق. وتقدمت الرأسمالية بالقمع الناشط للمعارضة التي قامت تجاه التغييرات الاجتماعية والاقتصادية وعبر سلطة البرلمان التشريعية على حد سواء.

مثلاً، إضافة إلى التسييج ووضع قوانين حقوق الملكية الخاصة، أدخل البرلمان الإنجليزي قوانين أخرى تساعد على تأمين عمالة صناعية مستمرة وهادئة. وقد سن تشريعات ضد النقابات العمالية والمفاوضة الجماعية للعمال (قوانين الاجتماعات عامي 1800 و1825) وحظر البطالة والفقر الناتج من الكسل (قانون مكافحة التسوّل). كما أنه أدخل قوانين فقراء جديدة مبنية حول نظام بيوت العمل التي أنشئت لتكون رادعاً للبطالة (قانون تعديل قانون الفقراء).

فضلاً عن ذلك فإن الرواتب المنخفضة عنت أن العمال لم يملكوا فائضاً من الأموال للادخار، لذلك فقد عاشوا حياة متقلقلة للغاية. وكانت نتيجة تضخّم أسعار الغذاء وتخفيض الرواتب (أو فقدان الدخل برمّته بسبب البطالة) كارثية على الأسر التي لم تكن تملك مصادر دخل أخرى. وبذلك فقد تزامنت الظروف الاقتصادية الكاسدة المتكررة مع موجات من التظاهرات السياسية العنيفة.

وقد قادت هذه الظروف المتفجّرة العديد إلى التساؤل حول شرعية الدولة. وكان للآراء الأكثر راديكالية درجات متفاوتة من التأثير على صفوف حركة العمال التي اكتسبت زخماً في القرن التاسع عشر. وقد اعتبر البعض أن الدولة قد أصبحت مؤسسة غير شرعية وسعوا إلى تحويلها عبر الثورة المباشرة، والعنيفة إن لزم الأمر.

التحدي الماركسي

لقد كانت حركة العمال النشطة في القرن التاسع عشر المسرح الرئيسي

لتطوير العديد من الأفكار الراديكالية ونشرها. وعلى الرغم من أن هذه الحركة كانت موحّدة في معارضتها الاستغلال فقد كانت أيضاً متنوعة وضمت العديد من التيارات الفكرية والسياسية المتمايزة. وقد كانت إحدى النواحي التي ظهرت فيها الاختلافات مسألة طبيعة الدولة وعلاقة الحركة بها. فقد رفض الفوضويون مثلاً شرعية كل من سلطة الحكومة والملكية الخاصة. وقد اختبر بعض الفوضويين مع مجتمعات محلية صغيرة حيث تمت إدارة أدوات الإنتاج بشكل جماعي. ورأى بيار جوزيف برودون (Pierre-Joseph Proudhon) وهو من أوائل فلاسفة الفوضوية أن الملكية الخاصة هي شكل من أشكال الحكم المطلق (Absolutism) (Nettlau 2000). وعلى الرغم من أن الفوضويين كانت تجمعهم علاقات متبادلة مع الماركسيين وغيرهم من الاشتراكيين فقد كان ثمة اختلافات ملحوظة ومهمة أيضاً.

قد اعتُبِر بعض الفوضويين «خياليين» (Utopian) في أفكارهم حول سيطرة العامل في مجتمعات لامركزية ولاتراتبية. وقد بدا هذا الأمر ساذجاً في عالم غيّر فيه التصنيع للأبد نطاق الإنتاج وطبيعته. اعتبر كثيرٌ من الماركسيين أن كل من يقف ضد هدف الإنتاج الاقتصادي المركزي أو سيطرة الدولة على هذا الإنتاج الاقتصادي لا يخدم إلا تقسيم حركة العمال. واعتبر ماركس نفسه (1871a) أن العمال يجب أن يصبحوا أعضاء في البرلمان وانتقد اعتراض الفوضويين على المشاركة السياسية ورأى بأن هدف حركة العمال أو الطبقة العاملة هو «الاستيلاء على السلطة السياسية من أجل الطبقة العاملة» (Marx 1871b) إذن، في حين يرفض الفوضويون الدولة والسلطة السياسية المنظمة بذاتها، فإن الماركسيين يميلون إلى أشكلة الطبيعة الرّأسمالية للدولة. وهم يرون بأن الدولة الحديثة يجب أن تُفهم في سياق تنظيم الإنتاج المرتكز على الطبقة (كما ناقشنا في الفصل الرابع). وفي حين برز فصل رسمي بين أولئك الذين يملكون رأس المال وبين أولئك الذين يسنون القوانين في البرلمان، فقد رأى ماركس وإنغلز في «المانيفستو الشيوعي» أن «المجلس التنفيذي للدولة الحديثة ليس إلا لجنة لإدارة الشؤون العامة للبورجوازية برمتها» (1977 [1848]) وهذا يعود إلى أن

أولئك الذين يملكون رأس المال يسيطرون على الإنتاج الاقتصادي وهذا ما يمنحهم سلطة سياسية هائلة.

اعتبر الماركسيون أن الدلائل وافرة حول قيام الدولة بما فيه مصلحة الطبقة الرأسمالية. مؤخّراً مثلاً، حدّت الدول من حقوق العمال بالقيام بالإضرابات وخفّضت من نسب الضريبة على الشركات وأنفقت المليارات لإنقاذ القطاع المالي في خلال الأزمة المالية العالمية. بيد أنّ بعض الماركسيين يقولون أيضاً بأن الدولة هي قوة تماسك ضمن المجتمع الرأسمالي والصراع بين الطبقات هو أمر مدمّر على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي. ويرى فقهاء الماركسية أن الدولة، عبر التوسّط في مثل هذه الصراعات، تعزز مصالح الرأسماليين كجماعة عبر ضمان أن الإنتاج يجري بسلاسة. كما أنها تقوم بذلك أيضاً، مثلاً، عبر تأمين الحفاظ على البيئة والصحة ومعايير السلامة وتنظيم سوق العمل وتوفير الضمان الاجتماعي.

ولكن، بالنسبة للعديد من الماركسيين، لا يمكن لإصلاحات جزئية مشابهة أن تلغي الطابع الاستغلالي للرأسمالية ولا الطبيعة الرأسمالية للدولة التي يتوقّعون بأنها سوف «تضمحل» (Wither Away) مع الانتقال إلى الاشتراكية. وقد كان لهذا التفكير تأثير مباشر على تطوّر الدول حول العالم عبر إلهام الملايين بتغيير شرعية الدولة. فقد استخدم البولشفيك مثلًا أفكاراً مشابهة في خلال الثورة الروسية العام 1917 التي افتتحت مرحلة من الحكم الشيوعي استمرت 64 عاماً (راجع المربع 2.5).

وفي أماكن أخرى أيضاً اكتسبت الأفكار الماركسية نفوذاً في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين. وبدا أن الماركسية توفر جواباً لأسباب تفاوت الظروف الاقتصادية وكيفية تحسين الأمور.

المربع 2.5 الثورة الروسية

في روسيا، ألهمت أفكار ماركس البولشفيك وهم مجموعة ثورية صغيرة استولت على السلطة السياسية في العام 1917. وقد تم هذا الأمر على الرغم من أن الرأسمالية الروسية كانت أقل تطوّراً بكثير من العديد من الدول الأوروبية الأخرى وهو ما يعني أن الشروط المسبقة التي توقعها ماركس للشيوعية (قدرة إنتاجية هائلة وبروليتاريا واسعة) لم تكن متوفّرة.

على الرغم من ذلك فقد ساعدت عوامل داخلية فريدة البولشيفيك على الإمساك برافعات السلطة السياسية والاقتصادية. وقد تضمنت تلك العوامل عدم قدرة نظام القيصر على حل مشاكل توزيع الأرض والغذاء واشتراك روسيا في الحرب العالمية الأولى. بغض النظر عن ذلك، عندما أمسك البولشفيك بزمام السلطة، واجهوا مشكلة الخطوة التالية لأن ماركس لم يكن قد أعطى الكثير من الخطط المفصّلة حول شكل المجتمع الشيوعي. بالإضافة إلى ذلك وللحفاظ على السلطة كان على البولشفيك أن يجابهوا اعتراضات عدد من القوى المسلّحة الموالية للنظام السياسي القديم. وفي حين وضع البولشفيك الأراضي والمصانع في أيدي الجماعة، فقد كان الإنتاج عملياً واقعاً تحت سيطرة البيروقراطية الجديدة.

لقد كانت روسيا قادرة على الوصول إلى مرحلة التصنيع سريعاً ولكن، وبحلول الستينات بدأ النظام بالتدهور. لقد كانت قرارات تنسيق الإنتاج المركزية غير قادرة على تلبية حاجات سكان روسيا ذات الكثافة السكانية المرتفعة وجغرافيتها الواسعة. وقد أدّت تهديدات الدول الرأسمالية المستمرة لروسيا إلى تحويل الموارد من الإنتاج الاقتصادي إلى الإنتاج العسكري وقد جرى كلّ ذلك في ظلّ سلطة سلطوية وعنيفة لم تكن تتقبل أي معارضة ونظّمت بشكل قاس السياسة والثقافة على حد سواء.

وفي أوائل التسعينات، ساهمت هذه الظروف في انهيار الدولة الشيوعية في روسيا. وتشير الخبرة الروسية إلى العلاقة المعقدة بين النظرية الاقتصادية والناحية العملية. ومن الصعب تحديد درجة ماركسية روسيا الشيوعية فقد ادعى البولشفيك ومن أتى من بعدهم بأنهم كانوا يطبقون الرؤية التي وضعها ماركس وإنغلز وأنهم نجحوا إلى حد كبير في إلغاء الإنتاج من أجل الربح في روسيا لفترة طويلة من القرن العشرين ولكن هذا لم يؤد إلى توزيع الموارد الاقتصادية كما قال ماركس (1971 [1875]) «كلّ بحسب حاجاته ولم تؤدّ أيضاً إلى تلاشي الدولة لا بل العكس».

وقد حرّكت الأشكال الثورية من الاشتراكية الصراعات والحركات المناضلة في العديد من الدول المختلفة. وفي حين كان لهذا الأمر تبعات عميقة في روسيا ففي أماكن أخرى من العالم عمّت أشكال أقل راديكالية من الاشتراكية تهدف إلى تحقيق تغير اجتماعي تدريجي. وفي العديد من الدول أدّت الأوضاع المعيشية الرديئة للعمّال وافتقادهم للسلطة السياسة إلى إطلاق شرارة الاهتمام بالاشتراكية والاقتراع العام. إلا أن هذا قاد إلى الإصلاح لا إلى الثورة وفي النهاية إلى الوصول إلى تسوية دولة الرعاية التي تقع في صلب مجتمعات السوق المعاصرة.

الاقتصاد السياسي لدولة الرفاه

لفترة طويلة من القرن التاسع عشر، تم استخدام مبدأ عدم التدخّل الليبرالي ذريعةً لتبرير سياسات الحكومات التي تهدف إلى تعميق دور الأسواق في المجتمع ولكن المقاومة والدفع نحو الإصلاحات اكتسبا زخماً مع تدهور الظروف الاجتماعية والاقتصادية بدرجة كبيرة وتطورت الصراعات الطبقية المفتوحة بين العمّال وأرباب العمل. وقد كان موقف الليبراليين الاجتماعيين وغيرهم من إصلاحيي «الطبقة الوسطى» (Middle Class) مثل «الجمعية الفابية»(*) (Fabian Society) داعماً

(*) الجمعية الفابية منظمة اشتراكية بريطانية تهدف إلى تعزيز المبادئ الاشتراكية عن طريق التدرج في الإصلاح وليس عن طريق الثورة. وقد نشأت هذه الجمعية عام 1884 وقد أرست هذه الجمعية =

للعمّال في دعوتهم إلى الإصلاحات الاجتماعية المنهجية عبر الحكومة.

تمثّل الإرث المستمر لحركة إصلاح القرن التاسع عشر بولادة الديمقراطية الاشتراكية وقد عنى ذلك فعلياً السعي إلى تحقيق الأهداف الاشتراكية عبر البرلمان بدلاً من الثورة. وقد تطورت الأحزاب السياسية التي تأثرت بالديمقراطية الاشتراكية وأنشأت علاقات وثيقة مع النقابات العمالية وغيّرت العديد من المجتمعات الرأسمالية وعكست سياساتها اهتمام العمال في دعم أجور أعلى وظروف عمل أفضل ومعاشات تقاعدية للعمال الأكبر سناً بالإضافة إلى السكن والرعاية الصحية.

وقد رأى بعض الليبراليين الاشتراكيين أنه في حين يبقى مبدأ «الحكومة المحدودة» (Limited Government) محورياً للحفاظ على الحقوق الفردية، يمكن، لا بل يجب، تسخير الدولة للغايات الاجتماعية. وتشير العلاقة المتبادلة بين الأزمات الاقتصادية والإصلاحات السياسية أنه بشكل أو بآخر تُعتبر التسويات السياسية والاقتصادية جزءاً ضرورياً للحفاظ على الدولة الدستورية والاقتصاد الرأسمالي ويتجلى هذا الأمر بوضوح في دولة الرعاية.

الدور المتنامي للدولة

تحققت مكتسبات حركات إصلاح القرن التاسع عشر بعد جهد جهيد وغالباً ما تضمنت صراعاً كبيراً. ولكنها أعادت تعزيز الدور التنظيمي للدولة في النشاط الاقتصادي وأرست القواعد المؤسسية لتوسيع شكلها ومداها. وقد تجلى هذا الصراع أيضاً في النظرية الاقتصادية. ففي حين كانت المقاربة الكلاسيكية الجديدة الناشئة تدعم مبدأ عدم التدخل مفضّلة المنافسة في السوق لإعادة الاقتصاد إلى مرحلة التوازن كان المؤسساتيون والكينزيون يفضلون اضطلاع الدولة بدور أكبر.

= أسس ومبادئ حزب العمال البريطاني وأثرت على ضرورة أن تنهي سياسة بريطانيا الاستعمارية للدول الناشئة بعد الحرب العالمية الأولى (المراجع).

يركّز المؤسساتيون انتباههم على الطريقة التي تتطور فيها المؤسسات في الاقتصاد وتنمو تاريخياً. وهم يرون أن المؤسسات التي نرثها تتحكم بالخيارات الاقتصادية المتوفرة لنا. يعترف المؤسساتيون بأن الدول تضطلع بدور كبير في إنشاء الأسواق وصياغة عملياتها ولكنهم يسعون أيضاً إلى فهم التداعيات الأوسع للتطوّر المؤسسي على النشاطين الاجتماعي والاقتصادي. وبالإضافة إلى تطور «الحكومة الكبيرة» (Big Government) فإنهم يحددون أيضاً تطور «الأعمال الكبيرة» (Big Business) التي تتخذ شكل الشركات و«العمالة الكبيرة» (Big Labour) التي تتخذ شكل النقابات العمالية.

وقد تولّى العديد من مؤيدي النزعة النظامية أدواراً أساسية في الدولة وأسس ويسلي ميتشل (Wesley Mitchell) المكتب الوطني للبحوث الاقتصادية للولايات المتحدة في العام 1920 وهذا ما أمّن للدولة المعلومات الأساسية حول الإنتاج والعمالة والأسعار التي كانت تحتاج إليها لإدارة الإنتاج الاقتصادي بشكل أفضل.

اضطلع جون ك. غالبرايث (John K. Galbraith) بدور مهم في تنظيم الأسعار في خلال الحرب العالمية الثانية. وقد قادته ملاحظاته الثاقبة إلى فهم كيف تتصرّف الشركات الكبيرة غالباً كالحكومات مستخدمة الخطط في إدارة إنتاجها الخاص.

يركز مؤيدو النزعة النظامية على التاريخ وتفاصيل أسواق العالم الحقيقي بالمقارنة مع النظرية الكلاسيكية الجديدة التي تركز على التجريد والتفسيرات الرياضية للسلوك الاقتصادي. وقد تنافست النزعة النظامية مع الكلاسيكية الجديدة لعدة عقود على النفوذ. وحتى مع بدء اقتصاد الكلاسيكية الجديدة بالسيطرة فقد تعرّض لتحديات أكبر مع الكساد الكبير وهذا ما قاد العديد من الأشخاص إلى التساؤل حول قدرة الأسواق على التحرّك بمنطقٍ «منظِّم للذات» (Self-Regulating). وقد كان هذا هو السياق الذي كتب فيه جون مينارد كينز مؤلّفه المؤثّر **النظرية العامة** (*General Theory*).

وكما ناقشنا في الفصل الثالث رأى كينز أن الأسواق يمكن أن تنتج بطالة مستمرة واسعة النطاق وأن النظام الرأسمالي يفتقر إلى أي آلية تلقائية لتصحيح هذا الأمر. وبذلك فقد عاين الدور الاقتصادي الذي تحتاج الحكومات إلى الاضطلاع به في مجتمعات السوق عبر مراحل الانكماش والتعافي. وقد كانت هذه الأفكار مهمة في صياغة سياسات الحكومات في مرحلة ما بعد الكساد الكبير.

إلى جانب ذلك، كان كينز ممثل بريطانيا في مفاوضات بريتون وودز (Bretton Woods) في العام 1944 التي حددت الشكل المؤسسي لاقتصاد ما بعد الحرب العالمية الثانية. وقد عمل النظام الاقتصادي الدولي الذي انبثق ما بعد مفاوضات بريتون وودز حتى السبعينات، معززاً عصراً ذهبياً للرأسمالية. وقد كانت تلك الفترة غير مسبوقة من حيث النمو والعمالة شبه الكاملة في الاقتصادات الرأسمالية المتقدّمة.

محليّاً، تم وهب الحكومات الوطنية سلطة كبيرة على تنظيم الأسواق. أما دوليّاً، فاتّخذت الدول دوراً رئيسيّاً في بذل الجهود لإعادة الإعمار بعد الحرب، فقدّمت سياسات تجاريةً مساندةً ومواتية للاقتصاد الذي دمّرته الحرب في أوروبا واليابان. كما ساهمت في بناء النظام المالي المنبثق عن «بريتون وودز» الذي أنشأ البنك الدولي وصندوق النقد الدولي (سيتم شرحه في الفصل 6). واستند هذا النظام إلى مبدأ تقييد التمويل الدولي وفرض استقرار العملة من أجل تحقيق النمو الاقتصادي العالمي.

تم تحديد العملات على قيمة ثابتة بالنسبة للدولار الأميركي الذي بدوره كان مرتبطاً بسعر الذهب. كانت أونصة واحدة من الذهب تعادل 35 دولاراً أميركيّاً، وكان من الممكن استرداد الدولارات مقابل الذهب بناء على طلب لدى المصارف. هذا يعني أن الدولار الأميركي أصبح عملة احتياطيّة عالميّة (كما كان الجنيه البريطاني في الحقبة السابقة لـ «معيار الذهب» (Gold Standard Era). وبهدف دعم هذا النظام، قدّم صندوق النقد الدولي إلى الدول قروضاً عند الضرورة للحفاظ على قيمة عملاتها. وقد تم تقييد حركة رأس

المال عبر الحدود أيضاً من خلال ما تمت تسميته «القمع المالي» (Financial Repression).

بالإضافة إلى ذلك، تصدّر كينز مفهوم إدارة الاقتصاد الكلي حيث تمكنت الدول من إدارة النمو الاقتصادي الوطني. اعتبر ذلك عنصراً هاماً في تمويل مسؤوليّات الرفاه الاجتماعي للدولة. واعتقد كلّ من كينز والمؤسساتيّين أيضاً بأن الدولة يجب أن تستثمر مباشرة في البنية التحتية، مثل السكك الحديدية والمستشفيات والمدارس. وصنعت هذه الأفكار سياسات وطنية في جميع أنحاء العالم في خلال الطفرة بعد الحرب العالمية الثانية. كما أنشأت عصراً لعبت فيه الولايات المتحدة دوراً أساسياً لتشكيل اتجاه التنمية الاقتصادية.

كينز وإدارة الاقتصاد الكلي

صرّح كينز أن الثقة قد لعبت دوراً هاماً في نمو الاقتصاد. وكلّما فقدت الشركات أو الأسر الثقة، استثمرت وأنفقت أقلّ، مما ينتج منه «نبوءة الاكتفاء الذاتي» (Self-Fulfilling Prophesy) وعلى الأرجح أزمة اقتصادية (الفصل 3). تنبع هذه النتائج من المستهلكين والشركات الفردية التي تعمل في الطرق التي تبدو لهم منطقيّة على الصعيد الشخصي. إلا أنّها غير منطقيّة من وجهة نظر الاقتصاد ككلّ. وبالتالي، اعتقد كينز أنّه يتعيّن على الحكومات اتخاذ إجراءات لتحفيز النشاط الاقتصادي ومنع زيادة الركود. هذا هو أساس سياسة الاقتصاد الكلي الذي يستهدف الحفاظ على المستوى «الكلّي» من النشاط الاقتصادي، بدلاً من التركيز على الأسواق الفرديّة. ظنّ كينز أنه إذا كانت الدولة قادرة على تحفيز الناس على الإنفاق مرّة أخرى، فستبدأ الشركات بالتوظيف وسيبدأ الاقتصاد بالنمو.

إن السياسة المالية والسياسة النقدية هما الآليّتان الأكثر شيوعاً التي تستخدمها الحكومات لإدارة «الاقتصاد الكلي» (Macro Economy). تستخدم السياسة المالية ميزانية الحكومة لرفع أو خفض الضرائب وتخصيص الإنفاق،

بينما تتمحور السياسة النقدية حول تحديد أسعار الفائدة والتزويد الكلي للنقود. تم تصميم كلّ من السياستين لتكونا «مواجهتين للتقلبات الدورية»، وهذا يعني أنهما تدفعان الاقتصاد في الاتجاه المعاكس لخلق فرص عمل في الأسواق في حالة الركود وخفض التضخم في أوقات الطفرة.

وفقاً لكينز، في خلال فترات الركود يتعيّن على الحكومات أن تُنفق أكثر من أجل التعويض عن انخفاض الإنفاق الاستهلاكي والاستثمار في الأعمال التجارية. هذا من شأنه أن يحفّز الطلب ويزيد من النمو الاقتصادي. عندما يتم هذا الأمر، تستفيد الحكومة من عائدات ضريبية أعلى، وهذا يعني أن أي عجز في الميزانية سيموّل نفسه في الواقع من خلال زيادة الإنتاج. وفي الأوقات الجيّدة، سيأخذ الفائض في ميزانية الحكومة المال من الاقتصاد مما يقلّل من خطر التضخم.

يرى كينز أن السياسة المالية هي أكثر فعالية من السياسة النقدية في ما يخصّ تحفيز الاقتصاد. اقترح أن تكون السياسة النقدية مثل السلسلة التي يمكن أن تسحبها (ترفع أسعار الفائدة لوقف الاقتصاد من التدهور)، ولكن لا تدفعها. أما في الأوقات العصيبة، فحتّى أسعار الفائدة المنخفضة لا تشجّع الاستثمار لأن الشركات لا تعتقد أنّها ستحصل على الكثير من الربح، بينما الأسر تخاف من فقدان وظائفها وتصبح غير قادرة على سداد القروض. وهذا هو بالضبط الوضع الذي حدث في خلال فترة الكساد الكبير.

ومع ذلك، منذ التسعينات كثيراً ما تم النظر إلى السياسة النقدية باعتبارها الأداة الرئيسيّة لسياسة الاقتصاد الكلي. إن رفع أسعار الفائدة يقلّل من الاستثمار في الأعمال التجارية والإنفاق الأسري عن طريق زيادة تكلفة اقتراض المال. وعادة ما يتم ذلك من قبل البنك المركزي (على سبيل المثال، بنك الاحتياطي الأسترالي أو مجلس الاحتياطي الاتحادي في الولايات المتحدة). تقترض الشركات المال للاستثمار ولكن عندما تعتقد أن أرباحها ستكون كبيرة بما يكفي لتسديد الفائدة. وبالمثل، فإن الأسر تحتاج إلى أن تكون واثقة من أنها قادرة على تسديد الرهون.

ويدعو أتباع كيّنز أيضاً إلى اتخاذ تدابير أخرى للسياسة التي كانت أساس بعض دول الرفاه. على سبيل المثال، يحدّد هؤلاء الباحثون أن ذوي الدخل المنخفض ينفقون أكثر من مدخولهم لأنهم لا يستطيعون الادخار. ولذلك، يحبّذ أتباع كيّنز سياسات إعادة توزيع الدخل التي تنطوي على زيادة الإنفاق الاستهلاكي.

توفّر دولة الرفاه أيضاً عوازل آمنة للاقتصاد تسمّى «المثبتات التلقائية» (Automatic Stablisers). في خلال فترات الركود، تهبط إيرادات الضرائب والمساعدات الرعائية مما يؤدي إلى زيادة العجز في الميزانية. في أوقات الازدهار الاقتصادي، ترتفع عائدات الضرائب وتهبط المدفوعات الرعائيّة مولّدةً فائضاً في الميزانية. وهذا يحدث تلقائياً، مع تثبيت الاقتصاد من دون أي تغيير في إعدادات السياسة.

تواصل المبادئ الأساسية لإدارة الاقتصاد الكلي تعزيز ما تقوم به الدول في الواقع. ومع ذلك، في أواخر السبعينات، تم التساؤل حول المدى العام للنشاط الحكومي في الاقتصاد. منذ ذلك الحين، تم تهميش الكينزية والدعوة إلى دور اقتصادي فعّال للدولة عن طريق الترويج لليبرالية الجديدة، خاصة على مستوى «الاقتصاد الكلي»، وهو موضوع آخر نكتشفه في الفصل التالي.

أنظمة دولة الرفاه

ظهرت دولة الرفاه الحديثة في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، بعد أن برزت للمرة الأولى في فترات الأزمات الاقتصادية والصراع في أواخر القرن التاسع عشر إلى منتصف القرن العشرين. فهم كارل بولانيي (2001 [1944], p. 138) هذا الأمر وفسّره بأن المجتمع يحاول حماية نفسه ضد الأخطار المتأصلة في نظام السوق الذاتيّ التنظيم. أخذت هذه «الحمايات» أشكالاً مختلفةً في بلدان مختلفة، واستمرّت في التوسع والتطور استجابةً للأحداث السياسية والاقتصادية طوال القرن العشرين.

تمثّل أنظمة الرفاه تحوّلاً إلى التوفير العام للخدمات التي تحقّقت سابقاً على

أساس مخصص من قبل الجمعيات الخيرية وجمعيات المعونة المتبادلة، وخطط التأمين الخاصة، والأسرة، أو غيرها. وهنا كانت فكرة «التأمين الاجتماعي» (Social Insurance) التي نتجت من الحاجة لخفض تأثير التقلبات الاقتصادية على العمال بشكل منهجي، مقدّمةً المساعدة للتأكّد من أنهم قادرون على العيش في فترات البطالة عندما لا يحصلون على أي دخل. وهذا يعكس منطق «نزع التسليع» (Decommodification). يتم توفير الخدمات الأساسية للمواطنين باعتبارها «حقاً» لهم، وليس على أساس قدرتهم على الدفع Marshall 2009) ([1950]. ومع ذلك، لم تخل هذه التطورات من صراع سياسي كبير.

رأى الباحثون حول دولة الرفاه التطورات السياسة التي تعكس التسويات بين مختلف الطبقات أو الفئات الاجتماعية، التي تتنوّع باختلاف البلدان. في بريطانيا والدول الاسكندنافية، على سبيل المثال، خدمت تطورات ما بعد الحرب في الرعاية مصلحة الفقراء ولكن ساعدت الطبقات المتوسطة أيضاً. ومع ذلك، فشلت الإصلاحات في أجزاء من أوروبا لأن طبقة الأثرياء، التي لم تكن مُعدّة للاستفادة، حشدت ضدّ جهود الدول في إعادة التوزيع (Baldwin 1990 ص. 290). وبالتالي، شكّل عامل مهم ساهم في تشكيل دولة الرفاه بخلق «التضامن» (Solidarity) في نشر عبء المخاطر في المجتمع على نطاق أوسع (Baldwin .1990, p. 290)

وعرض غوستا إسبينغ - أندرسن (Gosta Esping Andersen) (1990) تحليلاً مؤثراً بشكل خاص حول أنظمة الرفاه. بينما هدف التحقيق الذي قام به بدايةً إلى شرح الاختلافات في السياسات الاجتماعية، فإن إطار عمله كان له آثار أوسع بكثير، إذ سلّط الضوء على كيفيّة ترابط السياسات الاقتصادية والاجتماعية للدولة وعَكس نهجاً أوسع لتنظيم الاقتصاد.

عوالم الرفاه الثلاثة

تناقض عمل إسبينغ - أندرسن حول دول الرفاه مع النهُج السابقة التي

ركزت في المقام الأول على حجم الدولة، كما تم قياسها بواسطة مؤشرات مثل النسبة من إجمالي الدخل الذي تم إنفاقه على السياسات الاجتماعية. وصرّح بأن هدف الإنفاق، فضلاً عن حجمه، هو مهم أيضاً. على سبيل المثال، تعطي بعض الحكومات فوائد سخيّة لموظفي القطاع العام ذات الدخل المرتفع نسبياً، في حين أن دولاً أخرى مثل أستراليا تشدّد على الفقراء جداً أو المحتاجين.

حوّل إسبينغ - أندرسن انتباهه بعيداً عن الحجم وركّز على آثار سياسة الدولة. بالنسبة إليه، كان السؤال الأكثر أهمية يدور حول دور الدولة في تسليع أو عدم تسليع الحياة الاجتماعية. وكان يعني بذلك إلى أي مدى كان الحصول على الضروريات الأساسية في الحياة يعتمد على كسب الدخل من خلال الأسواق. في هذا الاختبار، وجد ثلاث فئات واسعة من الدولة: ليبرالية ومهنية واجتماعية ديمقراطية.

إن النموذج الليبرالي لتوفير الدولة هو محدود جداً ويترافق مع الديمقراطيات الإنجليزية مثل الولايات المتحدة وكندا وأستراليا (ولكن راجع المربّع رقم 3.5). عادةً ما تكون الفوائد منخفضة ومستندة إلى استطلاع الموارد، فلا يمكن إلا لأصحاب الدخل المنخفض الحصول عليها. وغالباً ما توصم الفوائد، وهذا يعني أن الناس لديهم تداعيات سلبية مع أولئك الذين يتلقون الفوائد.

المربع 3.5 نموذج الأجير في أستراليا

منذ أوائل القرن العشرين، وضعت أستراليا «نظاماً» فريداً من نوعه للرفاه. فقد وصف فرانسيس كاسلز في كتابه (*The Working Class and Welfare*, (1985)، النموذج على أنّه دولة الرفاه لل»الأُجراء» (Wage Earners). وكان يميّز ذلك أستراليا عن غيرها من دولة الرفاه «الليبرالية» و «المتبقية». وعلى الرغم من أن أستراليا هي من بين تلك البلدان التي لديها أدنى معدّل للإنفاق الاجتماعي، بقدر نصف الدول الاسكندنافية، فسّر كاسلز أنّه من المضلّل توصيف أستراليا بأنها تتمتع بنظام «ليبرالي» (على الأقل حتى الثمانينات عندما خضع الرفاه لتغييرات كبيرة).

تاريخياً، وعلى الرغم من نفقاتها الصغيرة نسبياً للرفاه، كانت أستراليا تسجّل مستويات منخفضة نسبياً من عدم المساواة والفقر، مما أعطاها نتائج اقتصادية أكثر مساواةً مما كان متوقعاً باستخدام معيار الإنفاق الاجتماعي المباشر. وذلك لأن أستراليا قد أنشأت قاعدة مؤسساتيّة أوسع للحماية الاجتماعية مع نظام فريد من نوعه لتنظيم الأجور وجوهرها. إن التسوية الأسترالية، التي شملت أيضاً برنامج الهجرة التقييدية وحماية الصناعة القائمة على الرسوم الجمركية، نشأت من الأزمات الاقتصادية والنزاعات في الثمانينات، حيث قام من بعدها نظام العمل بتنظيم حزب سياسي وكان قادراً على استخدام الدولة لأغراض تقدميّة.

في عام 1904، أنشأت أستراليا نظاماً إلزامياً للتوفيق والتحكيم في المنازعات الصناعية، سامحةً للمحاكم بالتأثير على أجور السوق. في عام 1907، قدمت «حالة الحاصدة» (Harvester Case) معياراً لضمان أنّ يتم دفع «أجر عادل ومعقول» للعمال. وبدلاً من استخدام الضرائب والإنفاق الاجتماعي، قامت أستراليا بتعزيز المساواة من خلال تنظيم الأجور.

ابتكر النظام الأسترالي «نظام جوائز» يضمن الحد الأدنى من الأجور للعمال الذين يقومون بأعمال مماثلة. وعلماً أن البطالة كانت منخفضة عموماً، وفّر هذا النظام جوهر الرفاه الأسترالي. كما سهّلت الدولة الحصول على سكن يشغله مالكه وغيرها من فوائد دولة الرفاه الشامل الاختيارية. وفي ذروتها، كانت مستويات الأجور التي يتقاضاها 80 في المئة من العمال الأستراليين محميّة من قبل نظام التحكيم للأجور المركزية (Castles 2001).

غالباً ما يسبّب هذا النوع من النظام فجوة حادة بين التصوّرات حول الفقراء الذين يستحقون المساعدة وأولئك الذين لا يستحقونها، مع قواعد صارمة تقول بقطع المدفوعات لأولئك الذين يعتبرون لا يستحقونها. غالباً ما ترتبط هذه القواعد بالمشاركة في سوق العمل وتهدف إلى إجبار الناس على العمل. ونتيجة

لذلك، لا تساهم الفوائد التي تقدّمها الدولة بعدم تسليع الحياة إلا أنّها تكون بمثابة شبكة أمان لمنع الفقر الشديد.

يلعب النموذج الشركاتي دوراً أكثر شموليّة من الأنظمة الليبرالية بالنسبة للدولة. ومع ذلك، غالباً ما تعكس الفوائد حالة المهن، بحيث إن أولئك الأشخاص الذين يحتلون مكانة أعلى يحصلون على فوائد أكبر. ويقوم هذا الأمر بنزع تسليع الحياة الاجتماعية جزئياً، حيث يتم الحصول على الخدمات الأساسية ولا يكون الدخل يعتمد على السوق بشكل كامل. ولكنّه يعني أيضاً أن الدولة لا تعمل على إعادة توزيع الدخل.

هذا النهج نموذجي لعدد كبير من البلدان الأوروبية مثل ألمانيا وفرنسا وإيطاليا. وغالباً ما يعكس دور الدولة نفوذ الكنيسة. وهذا يعني أن قواعد الرفاه تعزّز الأسرة التقليدية، تحدّ من الفوائد المتاحة للمرأة المتزوجة غير العاملة، وتشجّع التموين داخل الأسرة من الذكور المعيلة.

تم اكتشاف نموذج الديمقراطية الاجتماعية في أقل عدد من البلدان. فهنا تكون الفوائد سخيّة وعالميّة. ويرتبط هذا النظام مع الدول الاسكندنافية مثل السويد. وكان ذلك له أكبر تأثير نزع تسليعي على الأنواع الثلاثة من دول الرفاه. وذلك لأنه يحاول كسر التمييز بين الطبقات الاجتماعية على أساس قدرتها على دفع تكاليف الخدمات ذات النوعية الجيدة. بدلاً من ذلك، توفّر الدولة مجموعة واسعة من الخدمات الأساسية، بدءاً بالرعاية الصحية وصولاً إلى التعليم ورعاية الأطفال، ولكنها تقوم بذلك على الصعيد الذي يطالب به ذوو الدخول العالية. ومن ثم تمتدّ إلى الجميع.

ونتيجة لذلك، لم يتم تحديد الحصول على الخدمات الصحية والتعليم والخدمات الأخرى بنسبة قدرة الشخص على الدفع ولا تتأثر جودة الخدمة بالقدرة على «الانسحاب» إلى قطاع خاص مُموّل على نحو أفضل. تشهد الديمقراطيات الاجتماعية أيضاً البطالة السخيّة وغيرها من المدفوعات، والتزام

قويّ للدولة بمساعدة العمال من الصناعات المتدهورة لإعادة التدريب وإيجاد فرص عمل جديدة في الصناعات الناشئة.

إن تصنيف دولة الرفاه التي يقدمها إسبينغ - أندرسن هو وسيلة مفيدة للتفكير في أنظمة الرفاه في المجتمعات القائمة على اقتصاد السوق. ومع ذلك، فإنه يفتقد الكثير من التعقيدات الفردية الموجودة في سياقات ثقافية مختلفة. إلا أن استثناء دولة الرفاه في أستراليا «للأجراء» يوفّر مثالاً جيداً للتنوع المؤسساتي المحتمل الذي قد يمكن أن يتوافر في بلدان مختلفة.

التنوع والتغيّر والاستمرارية

لقد رأينا كيف تغيّر دور الدولة وتطوّر مع مرور الوقت. تأثرت هذه التغييرات بالحرب، والأزمات الاقتصادية، والحركات الاجتماعية، وكذلك بالمفكرين وآرائهم. إلا أن دور الدولة لم يتغيّر مع مرور الزمن وحسب، بل إنّه اختلف أيضاً عبر المساحات. تاريخياً، شكّلت مختلف البلدان مؤسسات متنوّعة لدول الرفاه مع تقاليد تنظيميّة مختلفة.

إن فكرة أن الدول تعكس تاريخها المؤسساتي والثقافي المختلف يمثّل انطلاقةً من الكثير من الأفكار حول»العولمة». وكان يعتبر هذا الأمر قوة تجانس كبيرة، من المرجح أن تُجبر جميع الدول على اعتماد سياسات ونهج مماثلة. ومع ذلك، لا تزال ثمة اختلافات هامة بين الدول في مجالات مثل مستوى الضرائب، ومستويات ملكية الدولة، ودرجات عدم المساواة.

ولشرح ذلك، لقد درس الباحثون في مجموعة من التخصصات والتقاليد التطور التاريخي للدولة في مختلف المناطق. وهذا يمثّل تجدد الاهتمام في الاقتصاد السياسي المؤسساتي، إلى جانب تطور الاقتصاد المؤسساتي الجديد ضمن تقاليد الاختيار الكلاسيكي الجديد والعقلاني.

في حين شارك الاقتصاد المؤسساتي الجديد بالتركيز الكلاسيكي الجديد

على الوكلاء الأفراد العقلانيين، فإنّه انطلق من الاقتصاد الكلاسيكي الجديد في اعترافه بتكاليف المعاملات (سيتم مناقشتها على نحو أوسع في الفصل 7) ممّا يسلّط الضوء على تكلفة تغيير الطريقة التي تتم بها الأمور. ويبيّن هذا التحليل أن الفروق الصغيرة في المرحلة الأولى من تنمية دولة يمكن أن تكون لها عواقب دائمة لأن «تكاليف» التغيير اللاحق يمكن أن تكون كبيرة جداً. وهذا يساعد على تفسير كيف تبقى الاختلافات في الاقتصادات الوطنية على الرغم من قوة تجانس العولمة من ناحية، ووصفات السياسة الليبرالية الجديدة من جهة أخرى.

أصناف الرأسمالية

من خلال جمع جوانب الاقتصاد السياسي والتقاليد المؤسساتية الجديدة على حد سواء، طوّر بيتر هول (Peter Hall) ودايفد سوسكيس (2001) (David Soskice) منهج «مجموعة متنوعة من الرأسمالية» يرتكز على نموذجين أساسيين: اقتصاد السوق الليبرالية/ الحرة واقتصاد السوق المنسقة. ويقرّ هذا النهج بأن المجتمعات القائمة على اقتصاد السوق ودولها تختلف باختلاف الأمم.

على هذا الرأي، يسترشد النشاط الاقتصادي في اقتصاد السوق الليبرالية إما عن طريق الأسواق من خلال العقود أو من قبل الشركات التي تسيطر على الإنتاج الداخلي. في اقتصاد السوق المنسقة، تلعب الدولة دوراً أكثر أهمية إما في توجيه النشاط الاقتصادي بنفسها أو تعزيز التنسيق بين الشركات أو القطاعات الاقتصادية.

وإذا ألقينا نظرة ما وراء أنظمة «دولة الرفاه» في الغرب، للاحظنا أن أصناف أدب الرأسمالية يشير إلى نماذج أخرى من العلاقات بين الدولة والاقتصاد التي ظهرت في بلدان مختلفة. والبارز في النصف الثاني من القرن العشرين أن معدل التصنيع بدأ بالارتفاع في بعض الاقتصادات الآسيوية وساهم الدور الواضح لدعم الدولة في هذه العملية في ظهور مفهوم «الدولة التنموية» (Developmental State).

نموذج التنمية في شرق آسيا

يعني مصطلح «الدولة التنموية» (Developmental State) الحالة التي تكون فيها الدولة في طور ملاحقة السياسات الصناعية في تعزيز التنمية الاقتصادية. كان هذا هو الحال مع اليابان في فترة ما بعد طفرة الحرب العالمية الثانية ولكن أيضاً في «نمور» شرق آسيا في وقت لاحق أو الاقتصادات «المعجزة» مثل هونغ كونغ، وسنغافورة، وكوريا الجنوبية، وتايوان. تحوّلت هذه الدول تدريجياً إلى اقتصادات ذات دخل مرتفع، محافظةً على التصنيع السريع ومعدلات عالية من النمو الاقتصادي منذ السبعينات عندما عانت الاقتصادات المتقدمة من الركود بشكل عام. في الثمانينات، أتَت من بعدها ماليزيا وتايلاند وإندونيسيا على طريق التنمية، وشهدت أيضاً نمواً اقتصادياً سريعاً.

في جميع هذه الحالات، اتّخذت الحكومات المسؤولية الأساسية لتعزيز النمو الاقتصادي (Stiglitz 1996, p. 151). قامت كوريا الجنوبية، على غرار وزارة اليابان للتجارة الدولية والصناعة (راجع الفصل 6)، برعاية قطاعات محدّدة وساهمت في نمو شركات معينة، وحوّلتها إلى تكتلات تجارية كبرى (Chaebol) قادت النمو الاقتصادي (Park 2002, p. 339) . ومع ذلك، في حالة «المعجزة» التايوانية، لعبت الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تنتج سلعاً للتصدير دوراً مهماً في النمو والتنمية، إلى جانب شركات القطاع الخاص التي تدعمها مصارف الدولة وترتكز على التصنيع المحلي من خلال الإنتاج (Baek 2005, p. 494) .

في حين أن ثمة تنوعاً كبيراً في السياسات المستخدمة لتشجيع التنمية والنمو في سياقات آسيوية مختلفة، تمثل القواسم المشتركة الأساسية مركزيّة الدولة لمسار التنمية. ومع ذلك، فإن هذا الوضع ليس فريداً بالضرورة بالنسبة لآسيا. يجادل المؤسساتيون أنه ثمة أمر يميّز التنمية في جميع المجتمعات الصناعية القائمة على اقتصاد السوق بما في ذلك «التجارة الحرة» (Free Trade) في بريطانيا حيث، على الرغم من أيديولوجية «عدم التدخّل»، فإن الصناعيين الأوائل كانوا يتمتعون أيضاً بحماية من الدولة في المعاملات التجارة (راجع (Polanyi 2001 [1944], pp.141-142)).

على الرغم من مركزية الدولة لتاريخ وتطور المجتمعات القائمة على اقتصاد السوق، فقد شهدت العقود الأخيرة ظهور الجهود الرامية إلى «إعادة الدولة إلى الوراء». أدّت هذه الجهود إلى الكثير من التغييرات المؤسسية، والتي استدعت بنجاح أفكار القرن التاسع عشر «عدم التدّخل» لإحداث التحول في شكل الدولة ووظيفتها. نشأت هذه الحركة ذات «الأسواق الصغيرة البعيدة عن الدولة» مع ولادة دولة الرفاه نفسها.

كما اعتمد عدد كبير من البلدان على أشكال الكينزية من الإدارة الاقتصادية القائمة على الدولة رداً على الكساد العظيم في الثلاثينات، بدأ عدد قليل من المثقفين بنقد الدولة بشكل قاسٍ. وفي الأربعينات، أعلن كل من الاقتصاديين فريدريتش فون هايك (Friedrich Von Hayek) وميلتون فريدمان (Milton Friedman) أن نمو الدولة يهدّد الحرية الفردية والكفاءة الاقتصادية على حد سواء. ومع التشديد على أفكار حول «عدم التدخل» التي وضعها خبراء الاقتصاد السياسي الكلاسيكي، وجّه هؤلاء المنظرون مثل هذه الأفكار في اتجاهات جديدة وخلقوا ما يسمى الآن «الليبرالية الجديدة» (Neoliberalism) (على الرغم من أنهم نادراً ما استخدموا هذا المصطلح) (راجع المربع 4.5).

المربع 4.5 الليبرالية الجديدة وحرب الأفكار

في عام 1947، اجتمعت مجموعة صغيرة من المثقفين في مونت بيرلين، سويسرا، لمناقشة سبل مكافحة ما اعتبروه تهديداً متزايداً للحرية التي تطرحها «الجماعية» (Collectivism). تألفت المجموعة من الاقتصاديين والفلاسفة المعروفين عالمياً بما في ذلك ميلتون فريدمان، فريدريتش فون هايك، وكارل بوبر. وتمّت تسميته لاحقاً مجتمع مونت بيرلين ، وأصبح نواة حركة الليبرالية الجديدة المتنامية.

وفي الاجتماع، قال هايك لزملائه «يجب علينا تدريب جيش من المقاتلين من أجل الحرية» (*Hayek in Cockett* 1995) . ومنذ ذلك الحين، دعم مجتمع مونت بيرلين (Mont Pelerin) إنشاء مختلف «مؤسسات الفكر والرأي» في جميع أنحاء العالم لتعزيز الأفكار الليبرالية الجديدة. وتشمل معهد الشؤون الاقتصادية في إنجلترا، ومركز الدراسات المستقلة في أستراليا ومؤسسة التراث في الولايات المتحدة.

في خلال هذا الوقت، تحرّك الليبراليون الجدد من الهوامش إلى التيار الرئيسي للنقاشات حول السياسة والمجتمع والاقتصاد. أصبحت بعض الشخصيات الفكرية الرئيسية في مجتمع مونت بيرلين من بين أهم المستشارين والضيوف والقادة السياسيين؛ وكان أبرزهم رئيسة وزراء بريطانيا مارغريت تاتشر، ورئيس الولايات المتحدة رونالد ريغان، وكلاهما قام بتنفيذ سياسات الليبرالية الجديدة.

في التسعينات، حلت الليبرالية الجديدة محلّ الكينزية باعتبارها العقيدة المهيمنة في الإدارة الاقتصادية للدولة. وكان يمكن لمجتمع مونت بيرلين أن يدّعي بعدل أنه يلعب دوراً هاماً في هذا التغيير.

عصر الليبرالية الجديدة

تحدث الليبرالية الجديدة تأثيراً مهماً وجوهرياً على سياسات الحكومة اليوم. اكتسبت أفكار الحركة أولاً الاجتذاب في السبعينات عندما أشارت الأزمات الاقتصادية إلى نهاية العصر الذهبي. وهنا بدا أن النظرية الكينزية توفّر حلولاً قليلةً للمشاكل الاقتصادية في ذلك الوقت. فكانت الاقتصادات الرأسمالية تعاني من نمو منخفض ومعدلات مرتفعة للبطالة وتضخم متزايد، والتي أصبحت معاً معروفة باسم «الركود التضخمي» (Stagflation). حينئذٍ، تحوّل عدد كبير من الحكومات التي تبحث عن بدائل للسياسة إلى استخدام وصفات الليبراليين الجدد.

يرى الليبراليون الجدد أن المجتمع يتكوّن من الأفراد الذين يجب أن يكونوا محرّرين من الإكراه. وبالتالي يصرّحون بأن الوسيلة الأكثر فعاليّة لتنظيم الاقتصاد هي عبارة عن تشكيل نظام من الأسواق الحرة التي، نظراً لقوة المنافسة، تُرضي التفضيلات الفردية مع التمسّك بالحرية الفردية. وبما أن معاملات السوق هي «طوعيّة»، ولا يتورّط أحد طوعاً في عقد لا يناسبه، تم تنسيق الأسواق الحرة لإنتاج حصائل مفيدة للطرفين من دون الحاجة إلى تدخل خارجي أو إكراه. بهذه الطريقة، تم اعتبار الأسواق الحرة على أنها أكثر كفاءة وتحافظ على أكثر أشكال الأخلاقيّة للمنظمة الاقتصادية.

بالنسبة لليبراليين الجدد، إن نمو الدولة الذي حدث بعد الكساد العظيم قد هدد الحرية الفردية والازدهار الاقتصادي. قال فريدريتش فون هايك، وهو باحث ليبرالي جديد رائد، إن دول الرفاه الكينزية، مثل بريطانيا، والدول الاستبدادية مثل ألمانيا الفاشية وروسيا الشيوعية كانت شكلاً من أشكال الجماعية. بدلاً من خلق إطار العمل الذي يسمح للأفراد من تحقيق مصالحهم الخاصة، واصلت الدول الجماعيّة ملاحقة الأهداف المحددة سياسياً التي تنتهك حتما الحرية الفردية. وهكذا، قال هايك [1944] (1994)، إن مثل هذه الدول كانت على «الطريق إلى العبودية» (The Road To Serfdom).

لتجنّب هذه الحالة، فسّر الليبراليون الجدد أن «الحكومة الكبيرة» كان لا بد من إعادتها مرة أخرى. ودعوا إلى إسناد السلع والخدمات التي تقدّمها الدولة إلى القطاع الخاص. وضمّت عملية «الخصخصة» (Privatisation) هذه الشركات التي تملكها الدولة والتي يتم بيعها إلى القطاع الخاص لمقدمّي الخدمات لقاء الربح. وروّجوا أيضاً «رفع القيود» (Deregulation) التي من شأنها أن تزيل القيود المفروضة على قدرة الشركات على التداول داخل الاقتصاد. وأخيراً قاموا بتأييد «اقتصاد السوق» الذي أوجد أسواقاً تنافسية لتقديم الخدمات التي سبق تسليمها من قبل الحكومة.

واحد من الأجزاء المؤثرة في الليبرالية الجديدة هو نظرية «الخيار العام» (Public Choice)، التي وضعها جيمس بيوكانان (James Buchanan) وغوردون

تولوك (Gordon Tullock) (1962). وذلك يحوّل الانتباه من تدخل الدولة في الاقتصاد إلى الدولة نفسها. وهنا، يتم تطبيق نموذج من المصلحة الذاتية الفردية التي ترفع فائدة القطاع الحكومي.

يقال إن الشخصيات السياسية والبيروقراطيين وجماعات الضغط التي تدعي أنها تعمل من أجل المصلحة العامة هي في الواقع تتمتّع بدوافع للمصلحة الذاتية وحسب. ومن هنا، يقال إن الشخصيات السياسية قد زادت الإنفاق الحكومي لكسب الأصوات، كما وسّع البيروقراطيون ميزانيات الإدارات لزيادة قوتهم وهيبتهم، وشدّدت جماعات الضغط على الحصول على معاملة خاصة من الحكومة. لذا فإن باحثي الاختيار العام يزعمون أن الدول لديها نزعة إلى عجز يحمل في ثناياه عوامل ينبغي معالجتها من خلال القيود الدستورية على الإنفاق الحكومي.

على مدى العقود الأربعة الماضية، نفذّت الحكومات عدداً من السياسات التي تشبه جداول أعمال واسعة نادى بها الليبراليون الجدد، على الرغم من أن مدى تأثيرهم كان جدلياً. في حين شهدت الأزمة المالية العالمية عام 2007 تجدداً للاهتمام في الأفكار الكينزية حول التنظيم المالي، فهذا لا يعني اتباع الليبرالية الجديدة كسياسة سائدة. وبعد التصريح بذلك، فلم تنجح الليبرالية الجديدة في إلغاء مؤسسات «دولة الرفاه» (تمت مناقشتها أدناه).

الاستمرارية الكامنة

لقد ظهر حجم الدولة ودورها في المجتمعات القائمة على اقتصاد السوق تحت ضغط شديد من نشوء الليبرالية الجديدة. ولكن، مع تمديد المنافسة في السوق، تم إنشاء وكالات وطنية جديدة للإشراف على هذه الأسواق (Levi-Faur 2005). في الواقع، واصل حجم الدولة بالتوسع في العديد من البلدان من السبعينات حتى القرن الواحد والعشرين- في خلال الحقبة الليبرالية الجديدة المتوقعة. سنناقش كيفيّة عمل هذه العملية في الفصل التالي، ولكن يشير بعض المنظرين إلى عكس ديناميكيات دولة الرفاه.

يقول بول بيرسون (Paul Pierson) (1994) إن عملية توسيع الإنفاق الحكومي تختلف عن عملية الحد من برامج الإنفاق. درس بيرسون تأثير الحكومات الليبرالية الجديدة في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة في خلال الثمانينات. في كلتا الحالتين، وعدت الحكومات الواردة بتقليل حجم الدولة وتقليص أجزاء كبيرة من دولة الرفاه. ولكن اعتبر بيرسون أن الخطاب لا يتطابق مع الواقع، وبعد مرور عقد من الإصلاح، بقي حجم الدولة إلى حد كبير بنفس القيمة.

ركّز شرحه على سياسات صنع السياسة. قال إن برامج الإنفاق الجديدة قد أنشأت دوائر جديدة داعمة للإنفاق. أوجدت عملية دفع واحدة (مثل تعويض نهاية الخدمة للمسنين أو الدعم المادي لحالات الإعاقة) مجموعة من المستفيدين مع مصالح مشتركة يرغبون في أن يعملوا لحماية حقوقهم. إن عمل بيرسون ترقّب وعزّز عدداً من المواضيع من مختلف المدارس المؤسساتية في تحديد تأثير التاريخ على الأحداث في المستقبل.

يدعي البعض أن طبيعة الليبرالية الجديدة نفسها تفسّر فشل تقليص الدولة. في كتابه «**أسواق أكثر حريّة، وقواعد أكثر**»، يجادل ستيفن فوغل (Steven Vogel) (1996) أنه حتى الأسواق المحرّرة تتطلب إطاراً من القواعد والهيئات الإدارية لتصبح قيد التنفيذ - وعادة ما يتم توفير هذه من جانب الدول. في حين أن الدولة قد غيّرت النهج الذي يقدّم الخدمات - إذ أصبحت تعتمد بشكل متزايد على القطاع الخاص بدلاً من استخدام التوفير العام المباشر - لم يقلّل ذلك من التكلفة الإجمالية العامة لهذه الخدمات. وهذا يتفق مع حجج التقاليد المؤسساتية للاقتصاد السياسي الذي يشير إلى أن مؤسسات الدولة توفّر بعض الأسس اللازمة للمجتمعات القائمة على اقتصاد السوق. ومن أهم الاستنتاجات التي تتدفق من هذه الحجة هو أن الأسواق والدول ليست متناقضة. على العكس، فإن الأسواق تعتمد على الدول في جميع أعمالها.

المربع 5.5 السوق الحرة والدولة القمعية

تتخذ الدول في الاقتصادات الرأسمالية أشكالاً متعدّدة، بما في ذلك القمعية والاستبدادية. وهذا غالباً ما يتم تجاهله من قبل أولئك الذين يفترضون أن «اليد الخفية» للأسواق يمكن أن تعمل عندما تطبّق الحكومات «لمسة خفيفة» للتنظيم وحسب. وهنا تأتي بعض الأمثلة البارزة لذلك في كتاب نعومي كلاين (Naomi Klein) (2007) «**عقيدة الصدمة**» (The Shock Doctrine).

يصف كلاين كيف تم استخدام الأزمات الاقتصادية والسياسية في السبعينات والثمانينات في البلدان النامية باعتبارها فرصاً لتنفيذ سياسات واسعة «للسوق الحرة» (أو الليبرالية الجديدة) مثل الخصخصة والتخفيضات على خدمات الرفاه وإزالة الحماية الجمركية. ومع ذلك، كما يشير كلاين، فإن هذا حدث إلى جانب الاستيلاء على السلطة السياسية من قبل الجيش ونشوء الديكتاتورية. تستخدم هذه الحكومات العنف والتعذيب واختفاء المعارضين للحفاظ على السلطة.

في أوائل القرن العشرين، برزت ظاهرة مماثلة في ألمانيا مع نشوء سلطة الحزب النازي لهتلر. كانت الفاشية مركزية، واستبدادية وقومية. وكان النازيون مسؤولين عن سجن وقتل الملايين من الناس.

إلا أن الشركات الخاصة قد نجت من سياسة ألمانيا النازية. في الواقع، استفاد عدد كبير من الشركات الرأسمالية الكبيرة من اليد العاملة المنظمة والمفروضة من قبل النازيين وعقودهم.

هذا يشير إلى أن الاقتصاد الرأسمالي والسعي وراء الربح، يمكنه أن يتماشى بشكل مريح جداً مع مجموعة من أنواع الحكومة، بما في ذلك الحكومة الاستبدادية. وينبغي أيضاً الحذر من افتراض الجمعيات المبسّطة بين الأسواق والحرية.

استنتاج

تعتبر الدول مؤسسة هامة في المجتمعات القائمة على اقتصاد السوق. فقد عززت تطوّر الأسواق من خلال إنشاء الملكية الخاصة وسيادة القانون. تمكّنت من حلّ النزاعات التي نشأت من عمل الأسواق واستمرت في تنظيم نشاط الأسواق. ولكن طبيعة الدولة ودورها هما محلّ خلاف. يعتقد الباحثون والجماعات المختلفة داخل المجتمع أنه ينبغي على الدول أن تلعب أدواراً مختلفة. فهي تتشكل أيضاً من الأحداث، والأزمات الاقتصادية بشكل خاص، والتاريخ المحددّ لكل دولة. وهذا يؤدي إلى التنوع بين البلدان على مرّ الزمن. وأينما كانت تُهيمن دول الرفاه الكينزية في أعقاب الحرب العالمية الثانية، فقد أثّرت أفكار الليبرالية الجديدة بشكل أكبر على الدولة مؤخراً. وقد عزّزت الليبرالية الجديدة دور السوق في تنظيم النشاط الاقتصادي (موضوع الفصل 6).

الأسئلة:

1. ما هو المقصود بـِ «عدم التدخل» ولماذا تمّ الترويج له من قبل الليبراليين الكلاسيكيين؟
2. لماذا ينتقد الماركسيون الدولة الرأسمالية؟
3. لماذا الكثير من الباحثين النظريين لدولة الرفاه يعتقدون أنّ ثمة صلة بين نمو إنفاق دولة الرفاه والإدارة الاقتصادية الكينزية؟
4. كيف يمكن لحجم وهيكل الدولة الاختلاف بين البلدان وكيف يمكن تفسير هذا؟
5. لماذا دعاة الليبرالية الجديدة هم في وضع حرج تجاه الدولة؟ ما الأثر الذي خلفته أفكارهم على أرض الواقع؟

الفصل السادس

السوق والمخاطر والعولمة

الأسواق هي أكثر مركزيّة للرأسمالية من الطرق السابقة لتنظيم الاقتصاد وهي في حدّ ذاتها شكل من أشكال التنظيم. لقد لاحظنا بالفعل كيف أنّه من خلال التسليع، تخضع الكثير من جوانب الحياة لضغوط الأسواق التنافسية. وبما أن معظم الناس يكسبون دخلهم ويشترون السلع والخدمات التي يحتاجونها من الأسواق، فإن آليّة السعر أساسيّة في حياتنا. لقد أصبحت أسواق السبعينات أكثر مركزية إذ حُوّلت سياسات الدولة في جميع أنحاء العالم تحت تأثير السياسة الليبرالية الجديدة. إن العولمة وسياسات الخصخصة، ورفع القيود، واقتصاد السوق تعني أن الكثير من جوانب الحياة التي لم تكن منسّقة مسبقاً من خلال آلية السعر تخضع الآن لذلك.

في حين تستخدم الدول القانون والأنظمة لممارسة السيطرة المباشرة على الاقتصاد، تخلق أسعار السوق حوافز «تنظّم» وتؤثّر في سلوكنا. وبالتالي، يتحدّث عالمو الاقتصاد في كثير من الأحيان عن الأسواق التي توفّر أشكال «اللامركزية» (Decentralization) بدلًا من «المركزية» (Centralization) في صنع القرار. وتنطوي حوافز السوق أيضاً على درجة أكبر من عدم اليقين مما هو عليه الحال مع تنظيم الدولة المباشر عادةً لأنها تسمح بمزيد من المرونة في السلوك والنتائج. ولذلك فإن سمة أساسيّة من سمات المجتمعات القائمة على اقتصاد السوق هي

وجود الخطر. في هذا الفصل، سننظر إلى زيادة المخاطر والتغيّرات الأخرى الناتجة من إعادة الهيكلة الاقتصادية وسنستكشف آفاق النظرية الأساسيّة التي تسعى لتفسير كلّ من إعادة هيكلة القوى الدافعة وآثارها.

القوة التنظيمية للأسواق

تشكّل الأسواق آليةً للتوزيع لكنّها ضعيفة من حيث فرض النتائج. فالحكومات تقوم بإنشاء نماذج محدّدة من الاستحقاق، مثل تلك التي توفرها الخدمات العامة، وأشكال التوزيع الخاصة بها هي أكثر تحديداً وأكثر قابليّةً للتنبؤ من ما هي عليه الحال في الأسواق. توفّر دولة الرفاه، على سبيل المثال، الأمن الاجتماعي من خلال منح الناس استحقاقات معيّنة على أساس «الحق». وعلى النقيض، يخضع التوزيع القائم على السوق لعدم اليقين والمخاطر وبالتالي يؤثّر في سلوك الناس على نحو خاص، وإن كان بشكل غير مباشر.

الأسواق وإدارة السلوك

يؤكّد خبراء الاقتصاد الكلاسيكي الجديد أنّه يتم الترويج للكفاءة الاقتصادية عندما يُسمح للأسواق بتحديد توزيع الدخل. وهذا يضمن أن تقوم الأسعار بتحفيز الناس لتتصرّف بطرق معينة. يمكن أن تقوم الأسواق بذلك لأنّها تتحكّم في تبادل الحقوق المهمة - حقوق الملكية - التي تحدد مباشرة دخلنا وثروتنا. وتجدر الإشارة أيضاً إلى قدرة الأسواق على تسهيل الاختيار وتعزيز الحرية الفردية والمسؤولية، ولكنّها تحدّ من الخيار أيضاً.

إن آلية الأسعار تدفع ببعض الإجراءات لتكون مُكلفة بحيث إن غيرها يكون أكثر ربحاً. ومع ذلك، في حين أنه لا يتم تحديد أيّة إجراءات يجب أن نعتمد، فإنها توفّر مجموعة من الحوافز التي تؤثّر بشكل كبير في سلوكنا. تم الحصول على هذه الفكرة من ميشال فوكو (Michel Foucault) (1997, p. 76) باستخدام مفهوم «الحاكميّة» (Governmentality) لشرح كيف تنظم الأسواق سلوكنا. فهو اعترف بأن ممارسة السلطة لا تقتصر على المؤسسات الرسمية للدولة أو الأنظمة العامة التي تقيّد مباشرة السلوك الفردي.

وعلى أعقاب آدم سميث، حدّد فوكو (1997, p. 76) الاقتصاد على أنّه مركز «للتجربة المميّزة» (Privileged Experience) حيث إنّه ليس من الضروري أن يتم الحكم بشكل مباشر على تصرفات الأفراد. بدلاً من ذلك، يمكن أن تتم ممارسة السلطة من خلال الاقتصاد الذي «يتكوّن في توجيه إمكانية سلوك» من خلال تعديل الإجراءات المختارة بحريّة (Foucault 1982, p. 221). يتشكّل السلوك من دون تنظيم الدولة المباشر للأفراد وذلك لأن الأسواق تعمل بالطريقة التي ينظّم الأفراد سلوكهم بها (Hindess 1996, p. 106).

في المجتمعات الحديثة في السوق، يمكن للحكومات بالتالي ممارسة السلطة «على مسافة» (At a Distance) من خلال مجموعة من التقنيات المباشرة وغير المباشرة التي تحكم سلوك المواطنين تحت «الحكم الذاتي» (Autonomous) (Rose and Miller 1992, p. 173). وبعبارة أخرى، يمكن للحكومات أن تؤثّر على سلوكنا ليس فقط من خلال القانون التوجيهي ولكن أيضاً عن طريق تغيير الحوافز، مثل تغيير المدى الذي تنظّم فيه الأسواق حياتنا.

وتتأثر أيضاً خياراتنا بالموارد المتوفرة لدينا وقدرتنا على التأثير في خيارات الآخرين. وهذا يلفت الانتباه إلى الجهات الفاعلة المؤسساتية مثل الشركات والحكومات والنقابات العمالية. إذ يؤكّد الباحثون المؤسساتيون أن بعض الوكلاء الاقتصاديين لديهم قدرة أكبر على ممارسة خياراتهم الاقتصادية والتأثير في خيارات الآخرين بسبب نوع وكمية الموارد التي يصدرونها.

يمكن أن تؤثر الشركات الكبيرة، على سبيل المثال، في سلوك المستهلك من خلال الإعلانات، أو في سعر السوق من خلال القوة الاحتكارية. وعلى هذا الأساس، تطوّر الأسواق الحوافز لكنها لا تعمل وفقاً لمبادئ «المنافسة المثالية» أو التبادل الحر والمتساوي. عملياً، تكون المؤسسات الكبيرة أكثر قدرة على تحقيق مصالحها نسبة للجهات الفاعلة الأصغر حجماً والأقل تنظيماً وثراءً.

علاوة على ذلك، فإن الباحثين الماركسيين هم أيضاً يهتمون بالسلطة

ويؤكدون على أهمية حقوق الملكية على حد سواء في تشغيل الأسواق وعدم المساواة في السلطة بين مختلف المشاركين في السوق. وهم يزعمون أن التوزيع غير المتكافئ للحقوق يُجبر بشكل فعال بعض الناس - الذين لا يملكون العقارات - على العثور على وظيفة في سوق العمل. وهذا ينتج العلاقات الطبقيّة حيث تكون للناس خيارات مختلفة بشكل منهجي بالاستناد إلى إمكانية وصولهم إلى الموارد الاقتصادية.

من هذا المنظور، يمكن أن تكون الأسواق قسريّة لأنه من دون الحصول على دخل السوق، يكون العمال غير قادرين على العيش. يدّعي ماركس أن هذا يعني أن «التبادل الحر» (Free Exchange) لعقد عمل الأجر عادة ما يكون تمريناً غير متكافئ للقوة بين الرأسمالية والعمال. وهكذا، كلما أصبحت الأسواق مركزية أكثر للإنتاج والتوزيع - مع إزالة الوسائل البديلة لكسب العيش - كلما زاد الطابع الاستغلالي للمجتمع.

دور المخاطر

تنتج حوافز السوق عدم اليقين والمخاطر، التي تظهر كلّما كانت ثمة فرصة لهذه النتيجة السلبية (المربّع 1.6). كانت المجتمعات البشرية دائماً عرضة للمخاطر من نوع واحد أو أكثر. في المجتمعات ما قبل الرأسمالية، عادة ما ترتبط المخاطر بالطقس وغيره من الشروط المناخية، والحرب، والعنف، والمرض. وإلى جانب هذه المخاطر الدائمة أضافت المجتمعات القائمة على اقتصاد السوق جميع أوجه عدم التيقن المرتبطة بالمشاركة في الأسواق والاعتماد عليها.

تنبع مخاطر السوق من الطبيعة المتغيرة وغير المتوقعة لآلية السعر حيث يسمح الإنتاج الذي يكون من أجل الربح بدلاً من الاستخدام، لقوى العرض والطلب لتنظيم سلوك المشاركين في السوق، وبسبب مركزيّة الأسواق بالنسبة للحياة اليوميّة، يخضع الأفراد في المجتمعات القائمة على اقتصاد السوق لنوع من الخطر القائم على السوق. وقد يكون هذا الخطر نابعاً من عدم كون مهارات

الشخص في العمل ذات قيمة، أو من ارتفاع أسعار الفائدة، وزيادة تسديد أقساط القروض العقارية للأسرة.

في سوق الاقتصاد، تستجيب الأسعار لتحركات العرض والطلب، وبالتالي تتغيّر باستمرار. ويتفاعل الأفراد مع إشارات الأسعار المتغيّرة. وهذا بدوره قد يخلق حوافز جديدة وأنماطاً مُجزية. إلا أن بعض المخاطر تظهر دائماً في مثل عمليات التغيير هذه. يميل الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد إلى التأكيد على فوائد هذه الأنواع من المخاطر. فهم يرون أن انعدام الأمن يخلق الحوافز التي تشجع الأفراد على الاستجابة لتغيّرات الأسعار، بحجة، حثّ تحركات أسعار المنتجين للاستجابة إلى التغيرات في أذواق المستهلكين على سبيل المثال.

المربع 1.6 الاحتمال وعدم اليقين

يميّز الاقتصاديون بين المخاطر استناداً إلى الاحتمال وعدم اليقين. ويمكن احتساب بعض المخاطر باستخدام نظرية الاحتمالات (Probability Theory). على سبيل المثال، إن نتيجة قذف عملة واحدة هي عرضة للخطر. فنحن لا نعرف إذا كانت ستحط العملة على الجهة الأمامية أو الخلفية منها، وهذا هو ما يسمّى بالخطر الاحتمالي إذ نعلم أن ثمة فرصة 50 في المئة من أن تظهر الجهة الأمامية وفرصة 50 في المئة من أن تبرز الجهة الخلفية.

في نظرية اللعبة التي طوّرت أدوات جديدة لتنظير هذا النوع من المخاطر الاحتمالية، يُفترض أن تدمج الجهات الفاعلة العقلانية جميع الاحتمالات في حساباتها. وهي تقوم بذلك عن طريق ضرب النتيجة المحتملة لعمل ما باحتمال حدوث النتيجة. على سبيل المثال، إذا قدّم استثمار معيّن فرصة بنسبة 50 في المئة للحصول على 1000 دولار وفرصة بنسبة 50 في المائة إلى اللاعودة، فسيتم احتساب قيمة الاستثمار بمبلغ قدره 500 دولار

.($\$1000 \times 0.5 + \$\ 0 \times 0.5$)

ومع ذلك فإن كيفيّة إمكان هذه النظرية من التعامل مع عدم اليقين الحقيقي تبقى غير واضحة. انتقد خبراء الاقتصاد النمسوي والكينزيون النهج الكلاسيكي الجديد لفشله في التعامل مع «عدم اليقين الراديكالي» (Radical Uncertainty) حيث لا يمكن معرفة الاحتمالات ذات الصلة. في الواقع، إن مختلف النتائج المحتملة قد لا تكون معروفة (الفصل 3). حتى في المسائل ذات الاحتمال، أظهر الاقتصاديون الخبراء أن الأفراد يقومون بأخطاء منهجية في حساب المخاطر (Hargreaves Heap et al, 1994).

على سبيل المثال، الكثير من الأفراد «لا يحبون المجازفة»، وهذا يعني أنهم يعطون وزناً أكبر للخسارة من تحقيق مكاسب مماثلة. وساهم هذا الأمر بتطوير نظريات «العقلانية المحدودة» حيث يفترض أن يتبع الأفراد «حكم التجربة»، الذي يعمل أساساً في نفس الطريقة في حالات مماثلة من دون حساب النهج الأفضل بالكامل ، بل جزئياً للتعامل مع مشاكل العالم الغامض. (الفصل 2).

يجادل بعض علماء الاجتماع الاقتصادي أن النماذج الكلاسيكية الجديدة تلعب في الواقع دوراً هاماً في تشكيل الاقتصاد نفسه. طوّر ميشال كالون (Michel Callon) (1998) ودونالد ماكنزي (Donald Mackenzie) (2006) فكرة «أداء النشاط» (Performativity) للاستيلاء على الطرق التي تترسّخ من خلالها النماذج الاقتصادية للخطر في داخل الأسواق المالية. ويقولون إنه عندما يعتمد المشاركون في السوق هذه النماذج - التجار والشركات المالية - تصبح الأسواق المالية مشابهة للأسواق الآتية من النماذج. في هذه الطريقة، يقوم وكلاء الاقتصاد بأداء أفكار الاقتصاديين.

بالإضافة إلى ذلك، إن السياسات التي تعمل على توسيع دور الأسواق قد نشرت أيضاً المخاطر على نحو أوسع. وخلقت السياسات الليبرالية الجديدة

(التي تمت مناقشتها في الفصل 5)، مثل الخصخصة وإلغاء القيود وتنشيط الأسواق، مجالاً أكبر لآلية ضبط الأسعار بسرعة من خلال التفاعل بين المشترين والبائعين في الأسواق. وقد أدت عملية العولمة، التي كانت مسهّلة من خلال التغييرات في تنظيم الدولة، إلى زيادة تعقيد العلاقات الاقتصادية والمخاطر المكثّفة. وقد دفع هذا بعض علماء الاجتماع إلى أن يدّعوا أننا نعيش في «مجتمع المخاطر» (Risk Society) (Beck 1992).

منذ نهاية طفرة مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية، ساعد تحرير التجارة والتمويل فضلاً عن التغيرات في تنظيم الإنتاج (راجع الفصل 7) على خلق اقتصاد أكثر عولمةً. وأصبحت الاقتصادات الوطنية أكثر اندماجاً مع بعضها البعض في حين توفرّت للمستثمرين خيارات أكبر وحرية أكبر لتحريك أصولها عبر الحدود. وقد وسّعت ظاهرة «العولمة» هذه مستوى المخاطر وتعقيدها بشكل كبير، مما أدى بدوره إلى تطوير الأسواق المالية.

تمارس هذه الأسواق نفوذاً كبيراً على الاقتصاد العالمي في الوقت الذي يبدو فيه أن القوة الاقتصادية للدول قد انخفضت. وصفت سوزان سترانج (Susan Strange (1996)، على سبيل المثال، العولمة بأنها «تراجع الدولة» (Retreat of The State) بحجة أن «الدول كانت تحكم الأسواق من قبل، أما الآن فالأسواق هي التي تحكم الدولة على صعيد مختلف القضايا المصيرية». وبالمثل، برهن توماس فريدمان (1999, pp. 87-88) أن «الحكومات التي تنحرف بعيداً جداً عن القواعد الأساسية [للأسواق العالمية] سيتدافع مستثمروها بعيداً».

ويعني هذا البرهان الشائع أنّه بالنسبة للازدهار الاقتصادي الوطني، يتعيّن على الحكومات تجنّب مخاطر تسرّب رأس المال من خلال تطبيق السياسات بأن الأسواق المالية ووكالات التصنيف ستكون مجزية. ويشمل هذا تخفيض الحواجز الجمركية للمساعدة في تحرير التجارة، وخصخصة الشركات التي تملكها الدولة، والحد من حجم الأجهزة الإدارية الحكومية وتحقيق التوازن بين الميزانيات الحكومية. واقترح فريدمان (1999) أن اعتماد هذه السياسات

الليبرالية الجديدة وغيرها كان مثل ارتداء «سترة ذهبية جامدة» لأنها ولّدت النمو ولكنها لم تعط الحكومات أي مجال للتحرّك.

في وجه هذا المنظور، ينبغي أن تكون القدرة المستمرّة التي تبذلها الدول متوازنة – لا سيما في أكبر الاقتصادات الوطنية – لإنشاء الأسواق وتنظيمها وتشكيلها. ومن الأمثلة على ذلك تأتي ردود الدول الرأسمالية الكبرى على الأزمة المالية العالمية عام 2007 عندما تم تأميم عدد كبير من المؤسسات المالية الكبيرة. من الواضح أن الدول لا تزال قادرة على ممارسة قوة هائلة وحتى أن تعارض الحكمة المقبولة للأسواق المالية والمحللين عند الضرورة.

ومن الممكن أيضاً أن تتم المبالغة في حداثة العولمة. فثمة أدلة على أن الكثير من الاتجاهات الآتية من الثمانينات تعود أصولها إلى وقت سابق أبعد بكثير. على سبيل المثال، إن تدفّق السلع والخدمات بين الوحدات الاقتصادية الوطنية هو ظاهرة قديمة (Hirst and Thompson 1996). وبالتالي، صرّح جون مينارد كينز (1919) عن مدى إعجابة بالنشاط الاقتصادي الدولي في حين أن الآخرين كانوا يشتكون من الكساد الاقتصادي والحروب العالمية التي أخّرت النزعة التوسعيّة التي كانت جزءاً من الرأسمالية في أيامها المبكرة جداً (Wheelwright 1999).

ثمة شك بسيط في أن العقود الأخيرة لليبرالية الجديدة كانت قد سهلت هذه النزعات التوسعيّة. منذ انهيار الطفرة في مرحلة ما بعد الحرب، تشكّلت المجتمعات المعاصرة القائمة على اقتصاد السوق بفعل التغييرات الكبيرة في تنظيم الأسواق ونطاقها. وقد تم إنشاء توزيعات جديدة لمخاطر السوق مع عواقب كبيرة بالنسبة لحياة الأفراد اليومية.

زوال نظام اقتصاد ما بعد الحرب

كما ناقشنا في الفصل 5، استند النظام الاقتصادي في مرحلة ما بعد الحرب إلى مجموعة فريدة من الترتيبات التنظيمية حيث وضعت الدول حدوداً

للأسواق المالية العالمية. وهذا غالباً ما يسمّى بـ «القمع المالي»(*) (Financial Repression). تم تقييد تدفق رأس المال عبر الحدود من خلال فرض الضرائب أو حصص على المعاملات المالية الدولية. وعلاوة على ذلك، فإن نظام «بريتون وودز» لأسعار الصرف الثابتة قلّص قدرة أسواق المال على التأثير في قيمة العملات. إن مثل هذه الترتيبات قد قامت بحماية المجتمعات إلى حد ما من تقلبات الأسواق المالية العالمية وقيّدت اختيار المستثمرين. بالقيام بذلك، قامت بالتخفيف من المخاطر المستندة إلى السوق.

ومع ذلك، قبل فترة الستينات، جرى الطعن في الأسس المؤسساتية للنظام الاقتصادي في مرحلة ما بعد الحرب على عدد من الجبهات. وينبع ذلك من التناقضات في النظام المؤسساتي الذي تم إنشاؤه بحيث أثرت الترتيبات التي دعمت النمو الاقتصادي في المدى القصير بشكل مدمّر على المدى الطويل (Kotz, McDonough and Reich 1994) .

على سبيل المثال، تآكل نظام سعر الصرف الثابت بسبب غلاء الدولار الأميركي دولياً والذي تجاوز قيمة الاحتياطيات العامة من الذهب في داخل الولايات المتحدة (Wachtel 1986). في الإنتاج، تزايدت المنافسة العالمية مع إعادة إعمار أوروبا واليابان، مما كان ضرورياً لإعادة إعمار الأسواق العالمية بعد الحرب العالمية الثانية، وأدى إلى الإفراط في الإنتاج وانخفاض معدل الربح لشركات التصنيع في الولايات المتحدة (Brener 2002).

وعلاوة على ذلك، عزّزت أنظمة التوظيف الكاملة الموقف التفاوضي للعمل وأدّت إلى حصول موجة من الإضرابات والتضخم المتصاعد (Kotz, McDonough and Reich 1994). ما قبل السبعينات، كان يعاني الكثير من الاقتصادات الرأسمالية من «الركود التضخمي» (Stagflation) حيث وقع ارتفاع

(*) استخدم هذا المصطلح عام 1973 من قبل إدوارد شو (Edward S. Shaw) ورونالد ماكينون (Ronald McKinnon) الاقتصاديين من جامعة ستانفورد في بريطانيا. ويقصد به التدابير التي توظفها الحكومات للاستحواذ على أموال السوق والسيطرة عليها لغرض تصفية الديون (المراجع).

التضخم والبطالة جنباً إلى جنب مع النمو الاقتصادي المنخفض. فانفصل ذلك عن أنماط الاقتصاد الكلي «للعصر الذهبي» ما بعد الحرب، حيث تم دعم النمو القوي من خلال علاقة عكسيّة بين التضخم والبطالة. وقد تفاقم الوضع الدولي عندما حدّت أوبك (منظمة الدول المصدرة للنفط) من توريد النفط إلى الاقتصاد العالمي.

وفي مواجهة هذه الضغوط، أنهت حكومة الولايات المتحدة قابليّة تحويل الدولار إلى ذهب، وانتقلت إلى نظام سعر الصرف «العائم» (Floating) حيث، على الأقل من الناحية النظرية، كان يتم تحديد قيمة العملة من خلال العرض والطلب في الأسواق الدولية. تم الإعلان عن ذلك في عصر يستند إلى السوق في تقييم العملة حيث إن العملات الوطنية الأخرى قد عامت تدريجياً. وقد تراجعت ضوابط رأس المال التي صاحبت أسعار الصرف الثابتة في نظام ما بعد الحرب أيضاً إلى الوراء من خلال «التحرير» المالي. وانتشر الضغط للحد من ضوابط رأس المال حتى وصل إلى البلدان النامية أيضاً من خلال برامج فرضها صندوق النقد الدولي وقام بإدارتها.

تم التفاوض على القروض الطارئة وذلك لإدارة الأزمات التي ظهرت في الكثير من الاقتصادات النامية في أميركا اللاتينية. ومع ذلك، كانت القروض مشروطة بشأن برامج التكيف الهيكلي. واضطرت الحكومة لتنفيذ سلسلة من السياسات المعروفة باسم «إجماع واشنطن» التي شملت الخصخصة، ورفع القيود وتخفيضات في الإنفاق الاجتماعي. وعكس ذلك النصيحة المشتركة بين الوكالات الأميركية والدولية القائمة في واشنطن والتي تمت معاينتها على نطاق واسع باعتبارها تشكّل المكونات الدولية من الليبرالية الجديدة (George 1999). وتم استخدام برامج التكيف الهيكلي في ما بعد في الكثير من بلدان العالم النامية، مع تسليط الضوء على كيفية إمكان المؤسسات المالية الدولية من ممارسة سلطة كبيرة على البلدان الأقل نمواً. وصرّحوا بأنه من خلال تشجيع المنافسة، يمكن لبرامج التكيف الهيكلي أن تساعد النمو والتنمية. حتى الآن، يجادل نقاد هذه

البرامج بأنها تقوّض سيادة الدول الأكثر فقراً وتزيد من عدم المساواة والفقر عن طريق الحد من الحماية الاجتماعية (George 1999). وقد استجابت المؤسسات الدولية جزئياً إلى هذا الانتقاد من خلال إعادة تركيز الجهود على بناء رأس المال الاجتماعي والحوكمة (الفصل 10).

وكان عدد كبير من الدول الشيوعية في أوروبا وآسيا يتحرّك أيضاً في فترة من التغيير العميق في ذلك الوقت (راجع المربع 2.6) .وكما أن الدول الرأسمالية كانت تعرّض مواطنيها إلى خطر أكبر على أساس حركة السوق، فكذلك معظم الدول الشيوعية السابقة فكّكت هياكلها الواقية، مما ساهم في التحولات السريعة للمجتمعات القائمة على اقتصاد السوق. وحتى تلك التي بقيت شيوعية بالاسم وحسب، مثل الصين وفيتنام، فقد سلّطت الحماية الاجتماعية بشكل متزايد وحوّلت الأسواق لتكون أكثر مركزيّة لتشغيل اقتصاداتها.

المربع 2.6 أسوق «العلاج بالصدمة» في روسيا

في بداية الستينات، راح النمو الاقتصادي يتباطأ في روسيا، وكذلك في العديد من حلفائها الشيوعيين. في الثمانينات، وعد الرئيس الروسي الجديد ميخائيل غورباتشوف بعصر الانفتاح السياسي (الغلاسنوست)(*) (Glasnost) وبإعادة الهيكلة الاقتصادية (البيريسترويكا) لمواجهة هذا الوضع. ومع ذلك، كانت هذه الإصلاحات متأخرّة من بعد فوات الأوان، وفي العام 1989 أزاحت حركة شعبية الشيوعية عن السلطة في بلدان «الكتلة الشرقية» وبحلول عام 1991، سقطت الشيوعية أيضاً في الاتحاد السوفياتي.

ربما ما من حدث سلّط الضوء على تعرّض المواطنين للمخاطر

(*) كلمة روسية تعني المصارحة وقد تحورت لتكون كلمة اقتصادية تعني الاستماع: مضادة للدعاية وقد استخدمها كثيراً الرئيس السوفياتي غورباتشوف ليعني بها زيادة الانفتاح والشفافية في المؤسسات الحكومية وأنشطتها، وقد اقترنت هذه الكلمة بالبيريسترويكا (إعادة الهيكلة) (المراجع).

المستندة إلى السوق في نهاية القرن العشرين مثل «العلاج بالصدمة» (Shock Therapy) لاحقاً في روسيا. تم تنفيذ هذه العملية من الخصخصة السريعة والتحرير لأول مرة في بوليفيا في عام 1985، بتوجيه من أستاذ الاقتصاد بجامعة هارفارد جيفري ساكس (Jeffery Sachs)، الذي أشرف في وقت لاحق على تنفيذها في الدولتين الشيوعيتين السابقتين في بولندا وروسيا.

قبل عام 1991، تمت السيطرة على الاقتصاد الروسي بالكامل تقريباً من قبل الدولة الشيوعية. وحدث معظم الإنتاج في المصانع والمزارع التي تسيطر عليها الدولة وتمت إدارة الأسعار بإحكام. في حين بدأ ذلك بالتغيّر في عهد الرئيس غورباتشوف في الثمانينات، عندما تم حل الاتحاد السوفياتي في عام 1991، بدأ الرئيس الجديد بوريس يلتسين (Boris Yeltsin) بعملية التحول الجذري.

كان يلتسين يتسلّم سلطات دكتاتورية بدعم من الحكومات الأميركية المتعاقبة، وشرع بتنفيذ برنامج سريع وواسع النطاق لبيع 225000 شركة تملكها الدولة، كما عمل على إزالة القيود المفروضة على الأسعار. تم الإعلان عن الآثار المباشرة لـ «العلاج بالصدمة» على نطاق واسع، مع الإشارة إلى أنه كان سيئاً جداً على جزء كبير من المجتمع الروسي في حين تمت معاوضة الأرباح للذين كانوا قادرين سابقاً على شراء الشركات التي تملكها الدولة بأسعار منافسة.

كما زاد الانتحار والإدمان على الكحول والفقر بشكل كبير في خلال هذه الفترة؛ وتم إجبار الأفراد على التكيف مع التوفيرات (غير المؤكدة) التي يحددها السوق في مجال الخدمات المنزلية والسلع. بينما في بعض الحالات المتطرفة، كان «العلاج بالصدمة» يسلط الضوء على ميزة فريدة في المجتمعات القائمة على اقتصاد السوق وهي: أن الأفراد أصبحوا يعتمدون على ضرورات الحياة اليومية في الأسواق الهادفة للربح.

السوق العالمية الجديدة

إن التغييرات في الاقتصاد العالمي في السبعينات أنهت فعلياً النظام الاقتصادي بعد الحرب العالمية الثانية على أساس نظام بريتون وودز، الذي أعلن عودة الأسواق المالية الدولية في خلال الثمانينات. وساهم الدور الفريد من نوعه للمال في النظام الاقتصادي الرأسمالي بتضخيم هذه الأحداث، التي أعادت تشكيل المجتمعات القائمة على اقتصاد السوق. تحول نطاق الأسواق وطبيعتها في الاقتصادات الوطنية والدولية، إذ قد حان وقت ربطها بوصفات السياسة الليبرالية الجديدة. وظهرت هيكليّة عالمية جديدة للتمويل، والإنتاج، والتجارة مما أدّى إلى خلق نظام يتعرض فيه المواطنون مباشرة أكثر بكثير إلى المخاطر القائمة على السوق.

المال والثقة

في الفصلين 2 و3 قلنا بما أن نطاق الأسواق يتوسّع بشكل كبير، حاز المال على أهمية جديدة، لاعتباره ‹معادلاً عالمياً› يتم استخدامه لإجراء الصرف لقاء كافة السلع الأخرى. ويشير علماء الاجتماع والسياسة والاقتصاد في كثير من الأحيان إلى أنّه الجانب ‹الاجتماعي› من المال الذي يسمح له بأن يلعب هذا الدور المهم. وأعلن بولانيي، على سبيل المثال، أن المال - هو «سلعة وهميّة» (Fictitious Commodity) - من بين السلع المركزية، إلى جانب الأرض والعمل، والتي بدونها لا يمكن لمجتمع السوق أن يعمل. ومع ذلك، فلا يمكن أن تتسلّم الأسواق وحدها إنتاج المال. فمثل العمل والأرض، فإنه يتطلب عمليات اجتماعية لإنتاجه وصيانته كسلعة.

تحتاج العوامل الاقتصادية إلى أن تكون قادرة على وضع ثقتها في هذا المال، على أن يكون «رمزاً للقوة الشرائية» (Token of Purchasing Power)، بمثابة وحدةٍ الصرف ومخزنٍ للقيمة. وغالباً ما تأتي هذه الثقة من السلطة السياسية. عندما توقفت البلدان عن استخدام الذهب والفضة كوحدة رئيسية

للنقد، انتقلت إلى استخدام الرموز، مثل الورق أو البوليمرات، التي تكون بلا قيمة بحدّ ذاتها. ويتم تحديد قيمة هذا «النقد الإلزامي» (Fiat Money) من خلال مراسيم وقرارات الدولة. وتعزز الدول الثقة بالنقود من خلال اصدار العملة ومكافحة التزوير لتضمن عدم إنتاج العمل من قبل أي طرف آخر.

غير أن المشاكل قد تطرأ عندما تتجاوز التجارة حدود الدولة. يُشير واشتل (1986, p. 31) إلى أنّه يتم تحديد النقود في «مصطلحات الدولة القومية أما التجارة فيتم اجراؤها عبر الحدود الوطنية». فتطرح هنا مسألة كيفية قبول وحدة صرف بلدٍ ما في بلدٍ آخر. يجب تطوير التقنيات لمقارنة قيمة العملات الوطنية المختلفة ببعضها البعض وبالإضافة الى ذلك، لا بد من أجل الثقة بقيمة العملة من تأمين على مستوى عالمي.

وتعتبر العلاقات الاجتماعية ضروريةً للائتمان. فالائتمان عبارة عن نوع من «النقود» كان عاملاً أساسياً في التوسع السريع لإنتاج السلع الرأسمالية. فبالنسبة للمقرض، تقديم الائتمان هو وعد قابل للتبادل يمنحه الحق للمطالبة بأرباح المقترض المستقبلية. أما للمقترض، فالائتمان وعد بأنه سيسدد الدين وبأن المقرض سيقبل النقود. ولكن لا يخلو الأمر من خطر عدم احترام هذه الوعود. تظهر المخاطر بسبب عدم وجود وسيلة موضوعية لمعرفة المستقبل. فمن غير المؤكد ما إذا كان المقترض سيحصل على ثروة مستقبلية، وهذا ما حفز على تقاضي الفائدة، وهو ثمن ما وعد المقترض بدفعه.

للعلاقات الاجتماعية للائتمان بُعد آخر. فتُعد هذه العلاقات علاقات قوى أيضاً. فلا يتم تخصيص مال الائتمان من خلال عملية مبادلة سوق «حرة ومتساوية» ولكن بالأحرى يتم تخصيصه على أساس تقديري. ويتم تحديده غالباً من خلال الأحكام الشخصية عن المقترض وعلاقاته الاجتماعية ما يخلق دورة أفضلية للذين يعتبر بأنهم يفون بالمعايير المناسبة. وعدم الأفضلية عملية تراكمية لغير القادرين على نيل الائتمان. وبذلك تقوم أهمية القوى على وضع قواعد إنشاء ائتمان وتحديد من لديه إذن الوصول الى نقود الائتمان وتحديد الغاية من استعماله.

تسعى العلاقات الاجتماعية التي يتم تنظيمها من خلال مؤسسات تتضمن الدول وبنوك القطاع الخاص إلى تقليل المخاطر من خلال تعزيز الثقة اللاشخصية بين المقترضين والمقرضين إن كانوا أفراداً أو حكومات دولاً أو شركات (Pixley 2004, p.9). فتُعد هذه الاعتبارات للثقة أو لـ «الثقة المؤسسية» (Institutional Confidence) ذات صلة بشكلٍ خاص في ضوء الأهمية المتزايدة للتمويل والائتمان في الاقتصاد وحياة الأشخاص اليومية. فهذه الأفكار قريبة جداً من مقاربة «الشبكة» لـ (1973) Granovetter والتي تعتبر الأسواق كسلسلة شبكات بين الأشخاص (انظر الفصول 2 و 4 و 10).

صعود القطاع المالي

أصبح توسع الأسواق التمويلية وزيادة أهميتها ظاهرة بارزة منذ نهاية عصر «القمع المالي». ودلالة على ذلك الزيادة الضخمة لحصة الإنتاج الكلي من قطاعات التمويل والتأمين والعقارات والتي ازدادت في الولايات المتحدة بأكثر من ٪50 منذ ستينيات القرن الماضي (Bellamy Foster 2010). وظهر إلى جانب ذلك «المشتقات» أو الأسواق «المستقبلية». فالمشتقات عبارة عن عقود تسمح للأفراد أو الشركات المتاجرة بالتعرض للخطر، وبيعه لحماية أنفسها من التغيرات المستقبلية. ويتم استعمال المشتقات أيضاً للاستفادة من المخاطر والارتياب من خلال التخمين حول هكذا تغييرات من أجل تحقيق الربح (Bryan and Rafferty 2006, p. 1).

تشتق «المشتقات» قيمتها من الأداء المتوقع أو تحركات الأسعار في الأصول الأساسية المتعلقة بها (McDonald 2006). خلال العام 2010 بلغت قيمة حركة الأسهم في التبادلات المشتقة في العالم أكثر من أربعة تريليونات دولار أميركي، وتكون بذلك قد تضاعفت أكثر بثلاث مرات خلال 15 سنة. فتُعد العمليات التجارية في الأسواق المشتقة ذات قيمة أكبر بمئات الأضعاف من الإنتاج العالمي للسلع وللخدمات أو من مستويات التجارة العالمية ما يُشير الى أن هذه الأسواق تتضمن معدلات صفقات تجارية عالية جداً.

ومع توسع الأسواق المالية ازدادت أهميتها الاقتصادية والاجتماعية. فتلعب الأسواق المالية والتأمينية دوراً أهم بكثير في تنظيم الاستثمار في الاقتصاد العالمي. يتم استخدام الأسواق الاقتصادية الدولية لضبط معدلات الصرف وأسعار السلع الأساسية وللإشارة إلى الربحية المستقبلية من خلال الحصص والأسعار المستقبلية. تم وصف هذه العملية بأنها عملية «تمويلية» يُعَرِفُها كريبنر (Krippner) (2005, p. 174) بأنها «نمط تراكمي حيث يحدث تحقيق الربح على نحو متزايد من خلال القنوات المالية بدلاً من أن يحدث من خلال التجارة وإنتاج السلع الأساسية».

عنى نمو الأسواق المالية زيادةً في الأنشطة المضاربة ما يبعد أموال الاستثمارات عن إنتاج السلع الأساسية غير الاقتصادية. فعلى سبيل المثال في أستراليا خلال سنة 2010، كانت قيمة الدولارات الأسترالية التي تم تداولها في أسواق العملات كل يومين موازية لتلك التي تم تداولها من خلال الصادرات والواردات خلال سنة كاملة (مصرف التسويات الدولية 2010). وفتحت العملية التمويلية مرحلة جديدة من ظهور ثروة وخلق فرص عمل بوجه الركود الكامن في الإنتاج الاقتصادي منذ نهاية مرحلة الازدهار ما بعد الحرب العالمية الثانية بفضل أدواتها الاقتصادية الجديدة وسلعها الأساسية (Bellamy Foster 2007). ولكن أسباب التوسع الاقتصادي أثره مثيران للجدل.

يميل اقتصاديو الليبرالية الجديدة لرؤية الأسواق الاقتصادية كأسواق مماثلة للأسواق الأخرى كونها معرضة للمنافسة من قبل مشاركين يتلقون دخلاً متناسباً مع إنتاجيتهم الهامشية. يضيف السوق المالي الخاص أهمية للاقتصاد من خلال زيادة إنتاجية الاستثمار وتوجيه الأموال الفائضة بطريقة أكثر فعالية نحو نشاطات منتجة. وبحسب الاقتصادي النمسوي فريدريتش فون هايك (1967) الأسواق المالية مرحب بها بسبب الدور الذي تلعبه بإدارة التعقيدات. فتدعم هذه الأسواق تزايد حجم المنافسة والإنتاج من خلال تنسيق تدفق الاستثمار بين الشركات والصناعات والبلدان المختلفة.

ولكن تم ربط ازدهار القطاع الاقتصادي أيضاً بعدم استقرار وعدم مساواة اقتصادية كبيرة جداً بالاضافة الى ارتباطه بانتهاك تنظيمي كبير للأسواق الاقتصادية في نشاطات الحكومات والأسر. ومن وقتها، انتقدت تقاليد عديدة في العلوم الاجتماعية هذا التوسع. وانتقد العديد من الاقتصاديين الكلاسيكيين السياسيين أيضاً القطاعات المالية والعقارية ـ ووجدوها غير منتجة، استناداً إلى نظرية قيمة العمل بحيث تجني دخلاً من السيطرة الاحتكارية على الأصول. ووجد العديد من النقاد الحاليين للاقتصاد هذا التوسع كأمر غير مرغوب به يأتي على حساب صناعات «منتجة» أكثر، كالتصنيع.

قلق بعض المنظرين الاقتصاديين والاجتماعيين من الطبيعة المضاربة للقطاع المالي. من الممكن أن تنتج الاستثمارات دخلاً مستمراً من أرباح الأسهم المدفوعة أو إيجارات مدفوعة عن الأرض. ومن الممكن أن تنتج أيضاً أرباحاً من الرأسمال حيث تزداد قيمة الاستثمارات. فقد يكون الاستثمار المرتكز على مكاسب رأس المال متقلباً جداً بحيث إنه غالباً ما يكون قصير المدى ومضارباً ويعتمد على توقعات تحركات الأسعار بدل أن يعتمد على عوائد رأس المال على المدى الطويل. وترتبط المضاربة بالذعر المالي الذي يبدو أنه ازداد بطريقة واضحة خلال الحقبة التمويلية - الأزمات الاقتصادية في شرق آسيا والأرجنتين، وعلى سبيل المثال فقاعة دوت كوم وأزمة الرهن العقاري الأخيرة.

اعتماداً على عمل هيمان مينكسي (Hyman Minksy) (1986) اعتبر عدد من الاقتصاديين ما بعد الكينزيين بأن ازدهار القطاع الاقتصادي قد زاد من عدم الاستقرار الاقتصادي لأن الأسواق الاقتصادية تميل الى المبالغة في الأعمال بسبب الذعر والهوس. فعلى سبيل المثال أظهر كيندلبرغر (Kindleberger) (1996) كيف قادت فرص الاستثمار الجديدة مع عوائد عالية في البداية العديد من الأشخاص للاستثمار وبذلك زيادة سعر الاستثمار الجديد (كتخزينات التكنولوجيا في فقاعة دوت كوم). ولكن فيما يبدأ الأشخاص بملاحظة أنه لا يمكن الحفاظ على السعر المرتفع ستنبثق نوبة ذعر وسيتدهور السعر بصورة مفاجئة.

شرح مينسكي (1986) من خلال التركيز على دور الدين كيف باستطاعة القطاع المالي تحويل هذا الذعر المضارب الى أزمة اقتصادية أكبر بكثير. فيمكن للمستثمرين الذين اقترضوا المال من أجل تحقيق أرباح من رأس المال أن يفلسوا بسبب الذعر. فتستجيب بالتالي، المصارف من خلال رفع معدلات الفوائد والتشدد في شروط الدين ما يمنع عدداً من المقترضين من الحصول على الدين، ويتوقف نظام الائتمان. قد يؤدي ذلك إلى أزمة اقتصادية شاملة حيث لا يعود بمقدور المؤسسات الوصول الى رأس المال فيفقد المستثمرون الثقة. يعتقد كثيرون بأن هذا ما حصل خلال أزمة الرهن العقاري الأخيرة حيث ساد الإفلاس وفقدان الوظائف في الاقتصاد العالمي. (انظر مربع 3.6).

المربع 3.6 الأزمة وعبء التقشف

إن عواقب التمويل واضحة في اثار الأزمة الاقتصادية بعد انهيار سوق الرهن العقاري في الولايات المتحدة عام 2007. عندما بدأ الناس في التخلف عن دفع ديونهم ، ساد ذعر ناجم عن خوف المستثمرين من فقدان المال. فقلصت المصارف من الإقراض ما صعّب تشغيل المؤسسات. تعمقت الأزمة عندما خسر عدد أكبر من الأشخاص وظائفهم فتخلف عدد أكبر من المقترضين عن الدفع وأشهر عدد أكبر من الأعمال التجارية الإفلاس.

عنت عولمة الاقتصاد أن الأزمة انتشرت بسرعة خارج الولايات المتحدة لتصل للاقتصاد العالمي. ولكن هذه الأحداث أشارت الى دروس أكبر. فالطرق التي يختبر فيها مختلف الأفراد والفرق آثار الأزمة الاقتصادية قد تشير إلى كيفية توزيع المخاطر المبنية على الأسواق في مجتمع ما في أوقات محددة، كما أن طريقة استجابة الدول إلى هكذا أزمات تُعطي صورة عن توزيع القوى في مجتمعات الأسواق.

قبل الأزمة، اعتقد كثيرون أن تطور نماذج التسعير والمنتوجات المعقدة مثل مقايضة العجز عن سداد الائتمان حدّت من المخاطر الاقتصادية، ما يقلّص احتمالات حصول أزمات كبرى.

اعتبرت "فرضية كفاءة السوق" أن الأسواق الاقتصادية سمحت بتسعير دقيق للمخاطر من خلال إبراز كل المعلومات ذات الصلة. ولكن الحيازات الواسعة للمشتقات المعقدة (وغالباً ما تكون مرتبطة) من مختلف الأنواع تعني بأنه ما بدأ كأزمة في سوق صغير ومتمركز انتقل بسرعة في كل الاقتصاد العالمي.

طاولت آثار الأزمة أيضاً ما وراء الأسواق الاقتصادية بحد ذاتها. فعقدان من الخصخصة والتسويق مرفقان بانتشار التمويل عنيا بأن مجموعة من الخدمات الاجتماعية والمؤسسات العامة أيضاً مهددة.

في البلاد الرأسمالية المتقدمة، وجدت الحكومات المحلية التي استثمرت الأموال العامة في الأسواق الاقتصادية مع أمل تحقيق أرباح عالية، الفوائض تختفي. وأفلس مقدمو الخدمات من القطاع الخاص الذين كان يعتمد نموذج الأعمال الخاص بهم على الأدوات المالية المعقدة.

ردت العديد من الحكومات بصورة أولية من خلال حزمة إنقاذ مالي على نمط الكينزية مصمم لتحفيز الطلب عبر ضخ الأموال في الاقتصاد. لقد ضمنت أيضاً قيمة الايداعات المصرفية وفي بعض الحالات، أممت المصارف لمنع انهيارها. كما صُممت قواعد جديدة للقطاع المالي العالمي، تهدف إلى تقليص تعريض المصارف الكبرى إلى منتوجات مالية خطرة وتخمينية. ولكن بحلول سنة 2010، اتضح أن الغزل مع الكينزية لم يعش إلا لوقت قصير لأن السياسات الليبرالية الجديدة التي ميزت سنوات ما قبل الأزمة عادت لتصبح النموذج المعياري من جديد.

سعت الحكومات لإعادة ميزانياتها إلى الفائض من خلال تقليص الإنفاق. في بريطانيا فرضت الحكومة الائتلافية الجديدة تخفيضات واسعة للخدمات العامة. هدفت اليونان وروسيا لتعزيز ميزانياتهما من خلال برامج واسعة للخصخصة. إلا أن الممارسات التقشفية أدت الى مظاهرات وتوجه الانتقاد للحكومات التي فرضت عبء التكيف الاقتصادي على مواطنيها بينما استفادت الشركات من اعانات حكومية كبيرة جداً وحزم إنقاذ. ففي الولايات المتحدة غالباً ما قيل إن الحكومة تتجاهل «الشارع العادي» أي عامة الناس بسبب اهتمامها بــ»وال ستريت». وتبنت حركة «احتلوا وول ستريت» هذه القضية ورفعت لواءها عالمياً

يبني الاقتصادي السياسي الماركسي جون بيلامي فوستر (John Bellamy Foster) (2007) على هذه الأفكار. ويعتقد بأن هيمنة الشركات الكبرى منذ الحرب العالمية الثانية قد غيرت طبيعة الاقتصاد الرأسمالي من خلال زيادة الإنتاجية والربح. ولكن طلب المستهلك وفرص الاستثمار الجديدة تخلفت عن المواكبة. وكانت النتيجة بركة كبيرة من المال الفائض الذي قاد ازدهار الأسواق الاقتصادية. ينشئ قطاع المال أدوات وسلعاً جديدة ولكنها غالباً ما تكون مضاربة َبهدف الاستثمار، ما يؤمّن نشاطاً صغيراً جديداً ومنتجاً. تحدث المضاربة ازدهاراً مؤقتاً في قيمة الأصول الاقتصادية، لكنها تؤدي حتماً إلى أزمة اقتصادية تسبب عدم استقرار كبير.

رفع التوفر الكبير للائتمان المرتبط بالسلع الاقتصادية الجديدة دين الأسرة بشكل كبير. ورغم أن بعض هذا الدين متعلق ببطاقات الائتمان فإن أغلبيته ناتج عن الرهن الذي تم استعماله لشراء المنزل. ولكن إن استعمل المال لشراء الأصول الموجودة فسيوقع تضخم الأسعار الأشخاص تحت وطأة رهن عقاري كبير جداً وسيجعلهم عاجزين أمام زيادات معدلات الفوائد. وهذا ما حصل خلال أزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة. تم إنشاء أدوات اقتصادية

جديدة سمحت لمستثمرين مؤسساتيين بإقراض المال لمشتري المنازل من الأفراد من خلال الرهن العقاري ذي الائتمان المنخفض. وفي نفس الوقت تم تسهيل شروط الاقتراض ما أدى الى زيادة في ديّن الأسرة وضخّم أسعار المنازل ورفع العوائد (المؤقتة) للمستثمرين.

ارتبط عدم المساواة في زيادة نموّ القطاع المالي. وقد أظهر بول كروغمان (Paul Krugman) (2007) أن ازدهار القطاع المالي مرتبط بزيادات كبيرة في الأجور وفي العلاوات. وفي نفس الوقت، زادت كلفة الأصول كالتأمين والسكن من كلفة ضغوطات المعيشة. وبحسب إليزابيت وارن (Elizabeth Warren) (2007) تنفق العائلات المتوسطة الدخل في الولايات المتحدة على منتوجات الاستهلاك كالطعام واللباس أقلّ ممّا تنفق على السكن والتأمين الصحي بما أن الأسعار في هذه القطاعات تزداد بسرعة كبيرة (فصل 8). ولذلك أدت الأزمة المالية العالمية إلى شلّ العديد من الولايات الأميركية والمواطنين (المربع 3.6).

التجارة والصناعة

إلى جانب «الاقتصاد المضارب» (Speculative Economy) في قطاع التمويل، أحدث انهيار نظام ما بعد الحرب تحولات كبرى في «الاقتصاد الفعلي» (Real Economy) مع انشاء مؤسسات جديدة واتفاقات ونظم تحكم التجارة العالمية والإنتاج (الفصل 7). وعلى رغم أن هناك بعض الفائدة من تسمية الفوارق بين هذه القطاعات، فإنها لا تعني شيئاً حيث إن إنتاج منتوجات وخدمات «حقيقية» ملموسة في الاقتصاد الرأسمالي متعلق بالوصول الى قطاع التمويل. وبذلك الظواهر «الحقيقية» و «المضاربة» للاقتصاد مرتبطة ارتباطاً شديداً.

ذهب الردّ المحلي والدولي على أزمات حقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية إلى ما هو أبعد من النظام المالي ووصل إلى حدّ تغيير القوانين والتدابير التي تحكم التجارة والإنتاج الصناعي. فقد أحدث عدم الانتظام في القطاع المالي والتجاري إعادة هيكلة مهمة الاقتصاد الرأسمالي المتقدم. وقد أحست بذلك

بشكل كبير القطاعات الصناعية التي تراجعت مقارنةً بقطاع الخدمات في إطار عملية يتم الاشارة اليها أحياناً بـ «عدم التصنيع» (Deindustrialisation).

تم توجيه الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة التي تم التوصل إليها كجزء من اتفاقيات بريتون وودز لتسهيل تحرير التجارة في نظام عاقب ضمناً أنظمة الحماية الوطنية كالتعريفات والدعم. ومع بداية الأزمات الاقتصادية خلال سبعينات القرن الماضي بدأت الحكومات الوطنية في تخفيض التعريفات على بعض الصناعات الشديدة الحماية. تم الاتفاق بأن النتائج المترتبة عن التعرض للمنافسة الدولية من شأنها أن تحسن الكفاءة والإنتاجية في الشركات مما يحفز الابتكار والنمو الاقتصادي بموجب النظرية الليبرالية الجديدة (انظر فصل 3).

ولكن في الواقع، أدت المنافسة إلى إفلاس الكثير من الشركات مع موظفيها. ونقل من استطاع، صناعته الى خارج البلاد، وغالباً إلى دول في طور النموّ للاستفادة من اليد العاملة الرخيصة. في الحالتين، وجد العديد من العمال أنفسهم في طوابير البطالة بحيث لم تتطابق مجموعة مهاراتهم مع المهارات التي يطلبها قطاع الخدمات المزدهر الذي نما بصورة ملحوظة نتيجة ازدهار قطاعات التمويل والتأمين والعقارات. فكانت النتيجة البطالة البنيوية على المدى الطويل (فصل 8).

تم استبدال الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة عام 1995 بمنظمة جديدة وهي منظمة التجارة العالمية والتي تعكس التغييرات الأوسع في الأيديولوجية والتطبيق بعيداً عن «الحماية» باتجاه تعرض أكبر للمنافسة والمخاطر. كان هدفها تحرير التجارة الدولية للمنتوجات والخدمات من خلال الإزالة المستمرة للتعريفات والدعم. مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، كانت منظمة التجارة العالمية محط انتقادات واسعة بسبب تشجيعها على نموذج «السوق الحر» الكلاسيكي الجديد للنموّ. وغالباً ما أدى تشجيع «التجارة الحرة» ومناطق تحضير الصادرات في البلدان النامية إلى ظروف عمل سيئة ومعايير بيئية منخفضة كونها أساس استقطاب المستثمرين في ما يُعرف بـ «السباق للأسفل» (Trading Blocs Race To The Bottom) (فصل 5).

وإلى جانب التركيز الدولي لمنظمة التجارة العالمية، وقّع عدد متزايد من الدول على اتفاقات «تجارة حرة» مما خلق «تكتلات تجارية» بين دول ومناطق مختلفة (انظر مربع 4.6). فعلى سبيل المثال هدفت اتفاقية التجارة الحرة لشمال أميركا التي وُقعت عام 1994 بين الولايات المتحدة وكندا والمكسيك إلى إزالة كل الحمايات التجارية بين هذه البلدان الثلاثة. غير أن هذه الاتفاقية كانت عرضةً لانتقادات بسبب اثارها السلبية على الاقتصاد المحلي في البلدان المشاركة. فعلى سبيل المثال، ناضل المزارعون المكسيكيون للحفاظ على سبل عيشهم بسبب تدفق الواردات الزراعية الرخيصة من الولايات المتحدة الى الأسواق المحلية. وعلى نحو مماثل عانى العاملون الصناعيون الأميركيون لأن صناعاتهم انتقلت الى المكسيك للاستفادة من العمالة الرخيصة هناك.

يُعد الاتحاد الأوروبي الكتلة الإقليمية الأكثر اندماجاً في مجال التجارة الحرة والتعاون السياسي. فهو مؤلف من 27 دولة عضو وحاول إنشاء «سوق موحد» للعمل والمنتوجات والخدمات والرأسمال.

لدى الاتحاد الأوروبي برلمان ونظام عدالة متفانٍ، ويتعامل أكثر من نصف أعضائه بعملة واحدة (اليورو) خاضعة للبنك المركزي الأوروبي. ولكن في داخل السوق الأوروبي توجد أنظمة حماية تجارية مهمة من المنتوجات والخدمات غير الأوروبية خاصةً في مجال الزراعة. وبالفعل فحماية بعض الصناعات المحلية ميزة مستمرة للعديد من البلدان الرأسمالية المتقدمة حتى لو كانت تطالب بـ «التجارة الحرة» خارجاً.

تشير هذه الأمثلة المختلفة عن هيكليات التجارة والانتقادات المثارة حولها، إلى الجدل حول طبيعة التغييرات السياسية والاقتصادية والاجتماعية إضافة إلى طبيعة التصميم والتطبيق المؤسسي. وكما سنرى في القسم التالي، مع أن «السوق» أصبح نموذجاً لسياسة سائدة تتغلغل في مناطق لم يتم تسليعها أو تسويقها سابقاً، إلا أن رفض ومقاومة هذه الخطوات هو أمر جليّ.

المربع 4.6 التجارة الحرة لمساعدة الفقراء؟

تعرف المفاوضات التجارية الدولية والإقليمية والثنائية بالاختلافات في اهتمامات البلدان المتقدمة والبلدان في طور النموّ. تحت عنوان «التجارة الحرّة» سعت البلدان المتقدمة «للدخول الى الأسواق» في البلدان في طور النموّ من خلال إزالة أنظمة حماية التجارة. وفي غضون ذلك، ركزت بعض البلدان في طور النمو على وضع قواعد تجارية تعزز النمو ومن ضمنه الأمن الغذائي.

غير أن الدول المتقدمة تمكنت من استغلال ثغرات ناتجة عن ممارسات تفاوض غير متكافئة. وأدى ذلك إلى قوانين تجارية عالمية مختلفة تشمل المنتوجات الزراعية وغير الزراعية والخدمات والملكية الفكرية حيث «التجارة الحرة» ليست تجارةً «عادلة». تمارس البلدان المتقدمة سلطتها من أجل إعادة تشكيل انظمة حماية التجارة أو الحفاظ عليها من التعريفات والدعم والحصص النسبية. وفي نفس الوقت تضطر البلدان في طور النموّ لفتح أسواقها بدون أن تتمتع بنفس أنظمة الحماية التجارية التي تتمتع بها البلدان المتقدمة.

وأثار هذا الواقع معارضةً شديدةً. فتقود «أوكسفام» (Oxfam) وهي منظمة غير حكومية عالمية للتنمية حملات لتعديل الاختلالات في هيكلية التجارة العالمية لمصلحة المجتمعات الزراعية الفقيرة في البلدان في طور النموّ. تستهدف نشاطاتها والتي هي جزء من حملة «اجعلوا التجارة عادلة» ممارسات الحماية في قطاعات الزراعة في البلدان المتقدمة. وتعرضت الولايات المتحدة للفحص الدقيق بسبب «فواتير مزارع» التي تؤمن دعماً مهماً (أكثر من 25 مليار عام 2003) ومن ضمنها دفعات مباشرة لصناعات وشركات مختارة (Oxfam 2008, 2009).

تعمل أوكسفام على ازالة أنظمة حماية التجارة المماثلة بينما تبحث عن «طرق معاملة متميزة ومتباينة» للصناعات غير الحصينة المعرضة للتجارة في البلدان النامية. ويهدف ذلك الى حماية وتسويق المصالح التنموية لهذه البلدان من خلال تأسيس نوع من التجارة الحرة يكون على شكل «طريق واحد» (ينطبق على البلدان المتقدمة).

ويسلط موقف «أوكسفام» الضوء على تعقيدات التجارة العالمية، فمن جهة توجه انتقادات شديدة لمظاهر العولمة ولكن تطالب من جهة اخرى بتوسيع تدابير التجارة الحرة لعدة صناعات في العالم المتقدم.

تسويق الدولة

إلى جانب قطاعات التمويل والتجارة الدولية، شهدت الدول أيضاً عمليات تحوّل، فاستخدمت منطق السوق لإعادة تشكيل عملياتها. فقد زادت عمليات الخصخصة وتحرير نطاق الخدمات الاجتماعية من خلال الأسواق بحيث أشركت الدول الشركات الخاصة في مجالات كان يؤمّنها في السابق القطاع العام. وعلاوة على ذلك أصبحت العديد من العمليات الداخلية للدول عرضة للممارسات المشابهة للسوق. ولهذين التطورين آثار عميقة على العلاقة بين الدول ومواطنيها وتعريض الأشخاص للمخاطر التي قد يتسبب بها السوق.

الحماية الاجتماعية والسوق

كما ناقشنا في الفصلين 4 و 5 أصبح دور الدولة في تأمين الحماية الاجتماعية موضوع حملات ل»إرجاع الدولة إلى الخلف». وفيما كانت هذه الحملات بشكل جزئي أيديولوجيةً بطبيعتها، كانت أيضاً بمثابة ردّة فعل على ضغوط التنافس التي تسببها العولمة. فقد شجع المدافعون عن الكلاسيكية الجديدة على تخفيض إنفاق الحكومة ومعدلات الضرائب كما على تحرير أسواق العمل. انخفضت بشكل كبير معدلات الضرائب على أصحاب الدخل العالي والشركات في العديد من البلدان بحيث انخفض متوسط معدل ضريبة الشركات في منظمة التعاون والتنمية من % 44 الى % 31 بين 1985 و 2004 (Kelly and Graziani 2004).

تمكّن الليبراليون الجدد من تحقيق نجاح كبير من خلال الحدّ من الدور المباشر للدولة في إنتاج العديد من البضائع والخدمات. على سبيل المثال تم نقل ملكية العديد من الصناعات من ضمنها مناجم الفحم ومعامل الفولاذ من الدولة الى ملكية خاصة في بريطانيا. وبصورة مماثلة في أستراليا تمت خصخصة البنوك وخطوط الطيران والاتصالات السلكية واللاسلكية العامة. غير أن عمليات الخصخصة الأسوأ حصلت في الدول التي هي بطور النموّ.

أحدثت الليبرالية الجديدة تغييرات في تنظيم أسواق العمل. في أستراليا على سبيل المثال تم استبدال نظام المكافآت المركزي (فصل 5) تدريجياً بنظام المساومة في الأجور غير المركزي. وكان هذا تغيير مؤسساتي جذري مع تحديد الأجور والشروط على مستوى المؤسسة (الشركة) أو مع كل فرد موظف بدل أن يكون على مستوى الصناعة (Castles 2001, Mendes 2009). فقللت هذه التغييرات بشكلٍ عام من دور العمل المنظم في تنظيم الأجور والشروط وزادت من دور المنافسة في الأسواق. وتراجع عدد أنواع العمل الذي يمنح أماناً أكبر للعمال كالتثبيت الدائم مقارنةً مع أنواع أقل أماناً وأقل مرونة من التوظيف كالعمالة المؤقتة والعمالة بموجب عقد. إذ تغير هذه الممارسات التوظيفية المرنة طرق إدارة المخاطر في مجتمع الأسواق. ويستجيب المستخدمون بصورة أفضل لشروط الأسوأق المتغيرة من خلال التغيير المباشر لعدد العمال المستخدمين وعدد ساعات عملهم، ما يساعد الشركة على ادارة المخاطر ولكن يزيد المخاطر التي يواجهها العمال بحيث يتم تقويض الدخل والأمن الوظيفي. أسفرت هذه التغييرات عن زيادة التفاوت في الدخل وأنتجت أيضاً عدم تساو جديداً مبنياً على طبيعة التوظيف لشخصٍ ما.

لدى العمالة المؤقتة والعمالة بموجب عقد فرص أقل للوصول الى الفوائد الوظيفية كالعطل والإجازة المرضية وإجازة الوالد/ الولدة وغالباً ما لديهم فرصة أقل للتقدم الوظيفي. يجادل البعض بأن هذه الأمر يُنشئ نوعاً جديداً من «التوظيف غير الثابت» (Precarious Employment) ومن المحتمل أن يُنشئ فئة جديدة من العمال غير الثابتين (انظر فصل 8). علاوة على ذلك، غيّر تراجع دور النقابات وانخفاض عدد المنتسبين للنقابات والتحديد الأقل مركزية للأجور توزيع الدخل. ففي الولايات المتحدة لم تتغير الأجور الحقيقية منذ سبعينات

القرن الماضي على الرغم من أن الإنتاجية ارتفعت بشكل كبير (Krugman 2007). وكذلك ارتبطت إعادة التنظيم الاقتصادي في أستراليا بانخفاض كبير في حصة العمال من إجمالي الدخل الذي يتم الحصول عليه من خلال الأجور وزيادة نسبة الدخل القومي الذي يذهب إلى رأس المال من خلال الأرباح (Pusey 2003, Appendix A).

ويتجلى تغير طريقة مواجهة الأشخاص يومياً للمخاطر خلال العقود الأربعة المنصرمة من خلال تغييرات السياسات النقدية التي خفضت من منزلة التوظيف الكامل لصالح استهداف التضخم. فخلال مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية أي مرحلة بريتون وودز عملت السياسات النقدية على حماية المواطنين من العديد من مخاطر السوق. وحملت الاتفاقات الدولية المصارف المركزية مسؤولية الحفاظ على قيمة العملة الوطنية عند معدل متفق عليه وبذلك تحمي الاقتصاد المحلي من تقلبات أسواق العملات العالمية. أحكمت الحكومات في حينها السيطرة على العديد من المصارف المركزية (وكان الاحتياطي الفيدرالي الأميركي استثناء جديراً بالذكر).

عملت السلطات النقدية مع الحكومات لتحقيق توظيف كامل بينما حمى وضع سقف لمعدلات الفائدة في العديد من البلدان أصحاب الرهن العقاري من زيادات كبيرة في دفعات رد الدّين. ولكن، مع الأزمة وانهيار النظام الاقتصادي ما بعد الحرب، بدأت هذه التدابير تتغير من سبعينات القرن الماضي. وهكذا حددت معدلات الفوائد بواسطة مصارف مركزية «مستقلة» بدل أن تحددها الحكومات لأهداف السياسة (كالتوظيف الكامل). ففقدت الحكومات واحدة من رافعاتها السياسية بينما انتقل هدف السياسة النقدية أيضاً من تأمين توظيف كامل لتأمين استقرار الأسعار في العديد من البلدان.

أثارت تعديلات معدلات الفوائد شكوكاً جديدة حول الرهون العقارية والمؤسسات التجارية، كما زادت عدم الأمان الوظيفي لدى العمّال. تعلو معدلات الفوائد وتنخفض للسيطرة على التضخم بينما بات معدل البطالة المرتفع ظاهرة متكررةً في الأنظمة الاقتصادية. وبذلك ازدادت مخاطر السوق بالنسبة للكثيرين.

وصودفت هذه التغييرات في أوروبا مع تقييدات تحت إطار معاهدة ماستريخت(*) (Maastricht Treaty) والتي تم إقرارها سنة 1992 وألزمت الدول الأعضاء بإبقاء العجز دون 3% من الناتج المحلي الإجمالي. ورافقت هذه التغييرات في السياسات تطبيق منطق السوق على العديد من جوانب الدولة نفسها.

منطق السوق في الدولة

تنظّم مؤسسات الدولة بطرق مختلفة دعم الشركات الخاصة وتحفظها عادةً أهداف ثلاثة. داخلياً، استمتع العديد من موظفي القطاع الخاص بفوائد الاحترافية والاحتفاظ بسيطرة أكبر على عملهم وعلى التطور الوظيفي. وعزز روح الخدمة العامة خاصةً في أنظمة وستمينستر نظام خدمة عامة مستقل يُمكنه تقديم نصائح «صريحة ومن دون أي خوف» للسياسيين لأنهم لم يضطروا للاعتماد مباشرةً على مستخدمهم (الوزير) للحصول على الأجور وشروط العمل. فعلى سبيل المثال كان يتم تأمين الخدمات الصحية على أساس تقييم الحاجة بواسطة موظفين متمرسين في الحقل الطبي بدلاً من القدرة أو الرغبة بالدفع.

ساهمت أفكار مستحدثة أبرزها نظرية «الإدارة العامة الجديدة» (New Public Management) في دعم هذه التغيرات. وقد طبقت التقنيات الإدارية المعتمدة في المؤسسات الخاصة على القطاع العام بحجة أنه ينبغي على موظفي القطاع العام أن يكونوا أكثر استجابة لمتطلبات السوق وأكثر تنظيماً. قللت نظرية الإدارة العامة الجديدة من سيطرة الخدمة العامة على الترقيات وأخضعت موظفي القطاع العام لإدارة الأداء وأدخلت مفهوم مكافآت الأداء لكبار الموظفين كما عند المدراء التنفيذيين في عالم الشركات. وأعتبر النقاد بأن هذه التغييرات قوضت الاستقلالية وشجعت موظفي القطاع العام على اطلاع السياسيين ما يريدون سماعه (McDermott 2007).

(*) معاهدة ماستريخت هي معاهدة تم عقدها ما بين دول الاتحاد الأوروبي عام 1996 وسميت بهذا الاسم نسبة إلى المدينة الهولندية الذي وقعت فيها المعاهدة. ومن خلال هذه المعاهدة تم اقرار انشاء العملة الأوروبية الموحدة، اليورو (المراجع).

وعلى نطاق أوسع شجعت نظرية الإدارة العامة الجديدة على المنافسة من خلال السماح للشركات الخاصة بالتنافس مع القطاع العام في تقديم الخدمات العامة. وبدأت الحكومات في العديد من البلدان بالاستعانة بمصادر خارجية لتقديم الخدمات إن كان مباشرةً من خلال القطاع الخاص أو من خلال ابتكارات جديدة كالشراكات العامة - الخاصة. والذي كان عبارة عن تمويل مشترك بين الحكومة وشركة خاصة لبنية تحتية جديدة (كطريق أو سكة حديدية) وتُشغل الشركة الخاصة البنية التحتية بموجب قواعد يتم تحديدها في عقد. خلقت هذه المشاريع فرصاً جديدة ليحقق القطاع الخاص الأرباح ولكن المخاطر الفعلية كانت تواجهها الدول التي تتحمّل مسؤولية المشاريع(مربع 5.6). وعنت هذه التغييرات بأنه حتى لو استمرت الحكومات بانفاق كميات طائلة من المال، فهذا الانفاق يخضع على نحو متزايد لضرورات تحقيق الأرباح.

المربع 5.6 «أشباه الأسواق»

ظهرت في إطار الخدمات الاجتماعية، منطق سوق تخطى أهميةً أكبر ضمن حكومات «الطريق الثالث» في بريطانيا (بلير) وأستراليا (هاوك، كيتينغ) وألمانيا (شرودر). واعتبر منظّر السياسة جوليان لوغراند (Julian Le Grand) (2003) بأن المثال التقليدي لتأمين الخدمات الحكومية وضع الكثير من الثقة في تصرف المهنيين بطريقة غير أنانية والقليل من الثقة في متلقي الخدمات. وشددت المقاربة الجديدة على استعمال هيكلية الحوافز الداخلية لتشجيع المنافسة بعد تأثرها بالمفهوم الاقتصادي للمصلحة الذاتية العقلانية ومفهوم الحكم الذاتي الذي روج له من قبل المنظرون لحقوق العجز.

وكان إدخال ما يُسميه البعض أشباه الأسواق التقنية الرئيسية لتحقيق كل هذا. واعتبرت هذه أسواق لأنها أدخلت أوجه من المنافسة ولكنها كانت «شبه» لأن الحكومات احتفظت بالسيطرة على التمويل. فعلى سبيل المثال من الممكن إعطاء الأهل مجالاً أكبر في قطاع التربية من خلال اختيار المدرسة التي سيرتادها طفلهم ما سيخلق منافسة بين المدارس. ومن الممكن أن تخضع الخدمات الى مناقصات مما يُخول مزودين من القطاع الخاص ربح عقود من الدولة لتأمين خدمات كرعاية الطفل.

ادعى داعمو أشباه الأسواق أنه يمكن تخفيض التكاليف ورفع المعايير عبر إخضاع موظفي قطاع الخدمات لضغوطات التنافس. ولكن النقاد جادلوا بأنه غالباً ما شجعت الحوافز مقدمي الخدمة على خدمة الزبائن الأسهل والأربح، بدل خدمة الأشخاص الأكثر حاجة (على سبيل المثال العاطل عن العمل لمدة طويلة)، فيما يعرف بـ «وضع الغلاف الخارجي». وتم ربط التغييرات أيضاً بالابتعاد عن الشمولية ليتم تركيز انفاق مال الدولة على الأشخاص المحتاجين.

ولكن يمكن أن يؤدي ذلك الى نظام من مستويين حيث يتقيد المواطنون الأكثر فقراً باستعمال الخدمات الاجتماعية بينما يمكن أن يختار المواطنون الأكثر ثراء بدائل من القطاع الخاص ممولة بطرق أفضل.

ويعتبر منظرو الحاكمية أنه يمكن أن تنشر هذه التغييرات سلطة الدولة. فمن الممكن أن تجبر الحكومات المواطنين على التصرف بطرق معينة من أجل الوصول الى فوائد أو خدمات من خلال السيطرة على التمويل والحوافز. خلقت الأنظمة الجديدة المزيد من البيانات ما أعطى الدولة امكانية الوصول الى تفاصيل الحياة اليومية للأشخاص. وسمح التركيز على الفئات المهمشة بإحداث استراتيجيات قسرية أكثر كإدارة الدخل بحيث الأشخاص الذين يتلقون المساعدات يستطيعون فقط إنفاق مالهم بطرق موافق عليها من قبل الدولة.

استنتاج

شهدت سبعينات القرن الماضي فترة إعادة هيكلة اقتصادية كبرى. وسّعت تغييرات السياسة آفاق الأسواق وقللت من أشكال التنظيم المصممة لتعزيز الاستقرار والقدرة على التنبؤ. ونتيجة لذلك، تطورت مصادر جديدة من الشك وعدم الأمان والمخاطر. ولكن الى جنب ذلك، انبثقت آليات جديدة لإدارة المخاطر كالمشتقات المالية. ويعتبر المؤيدون أن هذه التغييرات تخلق الكفاءة من خلال جعل المنتجين أكثر استجابة لشروط السوق ومطالب المستهلك. ولكن يشير النقاد الى عدم وجود استقرار مالي وانخفاض أنظمة الحماية الاجتماعية للعمال وأصحاب الدخل المنخفض. فواحدة من تعقيدات الدور الموسع للأسواق هي أشكال المنافسة التي يتم عولمتها بشكل متزايد. وكما رأينا يرى العديد من المنظرين ان هذا الأمر ينقل السلطة من الحكومات الى الجهات الفاعلة في السوق وخاصةً الشركات. فبالفعل أصبحت الشركات لاعباً مهماً في الاقتصاد الحديث. وتلعب الشركات بصورة مباشرة أو غير مباشرة دوراً هاماً في الحياة الاقتصادية بالاضافة الى الدول والأسواق والشركات ولذلك تشكّل موضوع الدراسة في الفصل الأخير من الجزء الثاني.

الأسئلة:

1. كيف أنتج ازدهار وتطور مجتمع السوق مخاطر اجتماعية جديدة؟
2. كيف يُفسر المنظرون أهمية دور الأسواق في تنظيم سلوكيات الأشخاص؟
3. ما هي العلاقة بين النقود والثقة في مجتمعات الأسواق؟
4. كيف تغيرت الأسواق المالية والتجارية منذ سبعينات القرن الماضي؟
5. كيف تم استعمال الأسواق من قبل الدولة لتحقيق الأهداف الاجتماعية؟

الفصل السابع

الشركات والمؤسسات والمنافسة

ناقشنا في الفصلين السابقين كيف تصوغ الدول والأسواق سلوكيات الأشخاص. ونتوجه الآن الى أعمال الشركة، التي تعتبر الوحدة الأساسية للإنتاج في النظام الرأسمالي، ولكن هي أيضاً وسيلة مهمة للتنظيم. فتشغل مكانة متميزة في مجتمعات السوق لأن المصادر المطلوبة لإنتاج البضائع الاقتصادية والخدمات ممتلكة من القطاع الخاص. فالقرارات الخاصة التي تتخذها الشركات لها نتائج اجتماعية. فهي تنظم تدفق السلع الاقتصادية المتاحة للشراء من خلال قراراتها عمّا يجب إنتاجه وما هي الكمية المطلوبة. وتنظم الشركات أيضاً مباشرةً الحياة المهنية لموظفيها برغم أن تجربة العاملين مع هذا النوع من «الانضباط» تختلف بشكل كبير، لأن الشركات بحدّ ذاتها تأتي بأشكال وأحجام مختلفة من وكالات حصرية إلى شراكات ومؤسسات. فتُعد الشركات المتحدة الشكل السائد من أشكال تنظيم الأعمال التجارية وتطور العديد منها الى مؤسسات كبيرة.

لعبت المؤسسة الكبيرة دوراً مهماً في نمو الاقتصاد العالمي وتحول مجتمعات السوق. ندرس في هذا الفصل تاريخ وصفات ونمو أعمال الشركة والآليات التي مكنتها من الازدهار. ويشمل ذلك النظريات المختلفة التي تحاول فهم طبيعة الشركة كمؤسسة اقتصادية مهمة ودورها في الحياة الاجتماعية

والاقتصادية. نراقب كيف تنظم الشركة مكان العمل»داخلياً» وكيف تنظم أيضاً البيئة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية الأكثر توسعاً.

وبناءً على ذلك ندرس الجوانب التنظيمية الرئيسية لأعمال الشركة التي تنبثق من الطبيعة المتناقضة للسلطة والتعاون في عملية الإنتاج. وندرس أيضاً الشركة في سياقها العالمي والطرق التي تمارس فيها الشركة السلطة من ناحية اجتماعية وسياسية.

ظهور الشركات

أدى إنفصال الإنتاج عن المنازل (كما تمت مناقشته في الفصلين 1 و2) إلى إنشاء مؤسسات التصنيع. وهي عبارة عن وحدة قانونية تؤمن البضائع أو الخدمات للبيع للمستهلكين أو لشركات أخرى بهدف تحقيق الربح. فيوجد اليوم تنوع ملحوظ في حجم ومميزات الوحدات التجارية مع وجود شركات صغيرة خاصة تعمل الى جانب شركات كبيرة مدرجة علناً والعديد منها تعمل خارج الحدود. ولكن لا يجب النظر إلى حجم وتعقيد هذه المؤسسات الحديثة كنتيجة تطور طبيعي من مؤسسة صغيرة الى مؤسسة كبيرة ومن مؤسسة محلية الى مؤسسة عالمية. فالشركة «خيال قانوني» (Legal Fiction) تم إنشاؤه في البداية من قبل الدولة لأهداف عامة.

أثرت مختلف السياقات والثقافات الوطنية بالإضافة الى التوقيت بتطور الشركة - شيء غير مندمج في النظرية الاقتصادية النموذجية للشركة. فعلى سبيل المثال، كانت بريطانيا الكبرى الوطن الرائد في الصناعة خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر ومع ذلك كانت الأعمال الكبرى ميزة متأخرة وثابرت «الشركة العائلية»(*) (Family Firm) التقليدية كجزء مركزي من الإنتاج الاقتصادي حتى

(*) ويطلق عليها بصورة اقتصادية بحتة Family Business بدلًا من Family Firm وهذه تعني أن أكثر من فرد من أسرة واحدة يتهج/ ينهجون إلى تأسيس شركة لديه/ لديهم مصلحة في ملكية كبيرة والتزامات كبيرة من الأعمال بغية تحقيق الرفاه العام (المراجع).

القرن العشرين. وعلى النقيض من ذلك، كانت المؤسسات الكبرى المدعومة من الدولة ميزة رئيسية في البلدان الصناعية لاحقاً كالولايات المتحدة وألمانيا واليابان في النصف الثاني من القرن التاسع عشر.

تاريخ الشركة الرأسمالية

ركزت الشركات المصنعة المنبثقة عن الثورة الصناعية في إنجلترا خلال أواخر القرن الثامن عشر على صناعة الغزل والنسيج. فزاد استعمال التقنيات الجديدة وتسخير قوة البخار الإنتاجية. وأصبح الإنتاج أقل اعتماداً على كثافة العمالة وأكثر اعتماداً على كثافة رأس المال. وحدثت نقطة تحول رئيسية عند تأسيس «الإنتاج الضخم في نظام المصنع» (Tann 1979, p. 247) عندما توصل رائد الأعمال ريتشارد آركرايت (Richard Arkwright) إلى اختراعات جديدة في المطاحن والمصانع مع تنظيم الإنتاج على أساس «التدفق المستمر» (Continous Flow). حذا العديد من الأشخاص حذو آركرايت. وتم بناء عدد أكبر من المطاحن والمصانع مع تطور المكننة من خلال الثورة الصناعية ومع تأمين أسواق العمل الإمدادات اللازمة من العمال. مما أسفر عن رجال أعمال أغنياء قاموا بدورهم ببناء عدد أكبر من المصانع والتي تطورت أحياناً لتصبح مؤسسات كبيرة جداً.

اضطلعت الشركات الصناعية الكبيرة بدورٍ محوريٍّ في كفاءة الاقتصادات الناشئة والإنتاجية الصناعية في كلّ من المملكة المتحدة والولايات المتحدة وألمانيا منذ بداية الثمانينات. فقد جذبت مداخيل وطنية متزايدة مع تفوّق الولايات المتحدة على بريطانيا بوصفها القائد العالمي للنمو الاقتصادي بحلول الحرب العالمية الأولى (Chandler, Amatori and Hikino 1997, p. 6). من جهة أخرى، تزامن صعود الشركات المساهمة الخاصة الكبيرة وخصوصاً في القطاعات الصناعية مع التغيرات التكنولوجية المهمّة في «الثورة الصناعية

الثانية»(*). وشكّل تقسيم العمل داخل الشركات وضغوطات المنافسة من الشركات الأخرى مصدرين للابتكار والتقدّم التكنولوجي.

بالإضافة إلى ذلك، سمحت القوة البخارية والكهرباء بحدوث موجات متكررة من الابتكار الصناعي، من حيث عمليات الإنتاج وكذلك من حيث نوع السلع المنتجة. وقد تمّ تحويل الصناعة القائمة لتتناغم مع الإبتكار الجديد في حين تمّ إنشاء صناعات جديدة على الأسس الابتكارية الجديدة. وبما أن هذه الشركات الجديدة لم تكن تعتمد على العمالة بقدر أقلّ من شركات المرحلة الصناعية السابقة، فقد تطلّبت استثمارات كبيرة في رأس المال المادي. وقد تكامل الإنتاج المتزايد الذي نتج من ذلك مع وسائل مواصلات واتصالات محسّنة مثل السكك الحديدية والسفن البخارية وشبكات التلغراف. وهذا ما مكّن من توزيع كميات كبيرة من السلع. كما تطوّرت أنواع جديدة من الإدارة وتنظيم الأعمال لتنسيق هذه الأشكال الجديدة من الإنتاج (Chandler, Amatori and Hikino 1997, p. 8).

احتاجت الشركات للوصول إلى التمويل من أجل تحريك التجهيزات الرأسمالية والعمال والمدراء المطلوبين للإنتاج والتوزيع. أما أولئك الموجودون في الخطوط الأمامية من الابتكار والذين استطاعوا أن يجمعوا الموارد الضرورية، فقد تمتّعوا بفوائد مهمّة. وقد شكّلت قدرات الشركات على إنتاج كميّات كبيرة بأسعار أدنى، حاجزاً أمام الشركات الأخرى التي كانت تودّ دخول القطاع، وخفّضت بالتالي من التنافس. وكانت سيطرة إحدى الشركات على الأسواق، التي نتجت من اقتصادات الحجم الخاصة بها، تتعزز باستمرار عبر البحث عن طرق لتحسين إنتاجية التكنولوجيات الموجودة وتطوير تكنولوجيات مكمّلة جديدة (Chandler, Amatori and Hikino 1997, p. 13). وبالتالي فقد

(*) الثورة الصناعية الثانية تعرف باسم الثورة التكنولوجية وقد تحققت في النصف الأخير من القرن التاسع عشر الميلادي حتى الحرب العالمية الأولى. ويقال أنها بدأت عام 1860م عند صناعة الصلب وبلغت ذروتها في كهربة المصنع الذي عزز الإنتاج الضخم. وتعتبر بريطانيا وألمانيا والولايات المتحدة الأميركية البلدان التي هي في المقام الأول من هذه الثورة (المراجع).

أصبحت الملكية عبر الصناعات مركّزة.

إنشاء الشركات المساهمة

في حين كان للتقدّم التكنولوجي أهمية في ازدياد حكم المؤسسات التجارية (Business Enterprises)، فإن «الكفاءة» المرتبطة باقتصادات الحجم لا تكفي لشرح صعود الشركات المساهمة الصناعية (Industrial Corporation) (Roy 1997, p. 9). فالشركة المساهمة هي شكل خاص من الأعمال مبنيّ ككيان قانوني منفصل عن أصحابها. وإن مثل هذه الشركات يمكن تأسيسها عبر إضافة «ش. م.» لاسمها التجاري، وهي التي تشير إلى أن مسؤولية أصحاب الشركة - المالكين - «محدودة». بيد أن شركة التضامن هذه قد تم تأسيسها في بادئ الأمر لغايات عامة لا للربح الخاص. ويمكن إيجاد مثال مبكّر عن هذا الموضوع في شركة الهند الشرقية الإنجليزية التي تأسست بموجب مرسوم ملكي في العام 1600 وأدارت في النهاية الأعمال البريطانية في الهند لمدّة قرن من الزمن حتى الخمسينات من القرن التاسع عشر. في بداية القرن التاسع عشر، مُنِحَ امتياز المساهمة إلى الشركات التي تضطلع بمهمات حكومية خاصة مثل بناء الجسور أو سكك الحديد.

كان ثمة العديد من القيود المرتبطة بالمساهمة أعطت امتياز «المسؤولية المحدودة» (Limited Liability) وهذا يعني أن المستثمرين الخاصين يجازفون بالمال الذي استثمروه فحسب لأنهم لا يعتبرون مسؤولين عن أي أكلاف أخرى تتكبّدها الشركة التي يملكونها. ولكن، في سبعينات القرن التاسع عشر، امتدّ الشكل العام أو «شبه الحكومي» (Quasi-Government) للشركات إلى القطاع الخاص، وفي أواخر ثمانينات ذلك القرن، منحت محاكم الولايات المتحدة الشخصية المعنوية القانونية للشركات المساهمة وهذا ما سمح لها بالقيام بالأعمال وكأنها «فرد» عادي، إذ أصبح بإمكانها أن تملك الأصول وتجمع رأس المال وتستدين الأموال وتتعاقد وتبيع السندات المالية وتشتريها.

في بادئ الأمر، كان شكل المؤسسات الخاصة محصوراً بمناطق البنية التحتية الخاضعة لصلاحيات الحكومة. وكانت السندات المالية الصناعية قليلاً ما يتم تبادلها في سوق الأسهم. بالفعل، كان عالم المال قد بقي «متمايزاً مؤسسياً» (Institutionally Distinct) عن التصنيع بما أن نشاطاته كانت تركّز عامّة على إقراض المال للحكومات والاستثمار في سكك الحديد ووسائل الاتصال (Roy 1997, p. 4)، وقد كانت ملكية معظم الشركات الصناعية تميل إلى أن تكون شخصية ومحصورة بواحد أو أكثر من الأثرياء الذين كانوا قادرين على تمويل أنشطتهم الخاصّة. مثلاً، كانت شركة كارنيغي للحديد (Carnegie Steel Company)، وهي التي كانت تدير أكبر عمليات التصنيع في ذلك الوقت، شركة محدودة غير مساهمة تموّلها الأرباح الخاصة لأندرو كارنيغي (Andrew Carnegie) (Wall 1989).

ولكن، مع اتساع رقعة المساهمة وجميع الفوائد التي كانت تعود بها، ازداد عدد الشركات الصناعية المساهمة بسرعة منذ تسعينات القرن التاسع عشر. وقد بدأ «نظام مساهم جديد في التصنيع» (New Corporate Order in Manufacturing) مع ازدياد القيمة الإجمالية للسندات المالية الصناعية ثمانية أضعاف بين العامين 1898 و1903 (Roy 1997, p. 5). وقد غيّر التحوّل إلى شركات مساهمة الحقوق والواجبات المرتبطة بالملكية. فقد أصبح المدراء، لا حاملو الأسهم (المالكون)، صانعي القرارات الأساسيين، الذين يشرفون على النشاطات اليومية للعمل.

أمّنت سكك الحديد في الولايات المتحدة نموذجاً مهماً للشركات المساهمة الخاصة، بحيث أوضحت التغييرات المدفوعة بعوامل سياسية واقتصادية التي طالت بنية المؤسسة. وقد اضطلعت الدولة والحكومات المحليّة بدور كبير في تمويل شبكات سكك الحديد وتخطيطها، وتنظيم عملها ومن ثم إصدار التشريعات لتخصيصها بالشكل المساهم الجديد. وقد سمح هذا بتركيز الملكية وشكّل قاعدة لصعود الشركات المساهمة بوصفها الشكل السائد للشركات

الرأسمالية (Roy 1997). بحلول ستينات القرن التاسع عشر، أذّن التخصيص الكامل لشبكات سكك الحديد الأميركية بتغيّر لا يستهان به في طبيعة الشركات. فقد أصبحت كيانات خاصة كبيرة الحجم تدرّ الأرباح ويتحمّل المستثمرون فيها المسؤولية بدلاً من الحكومات.

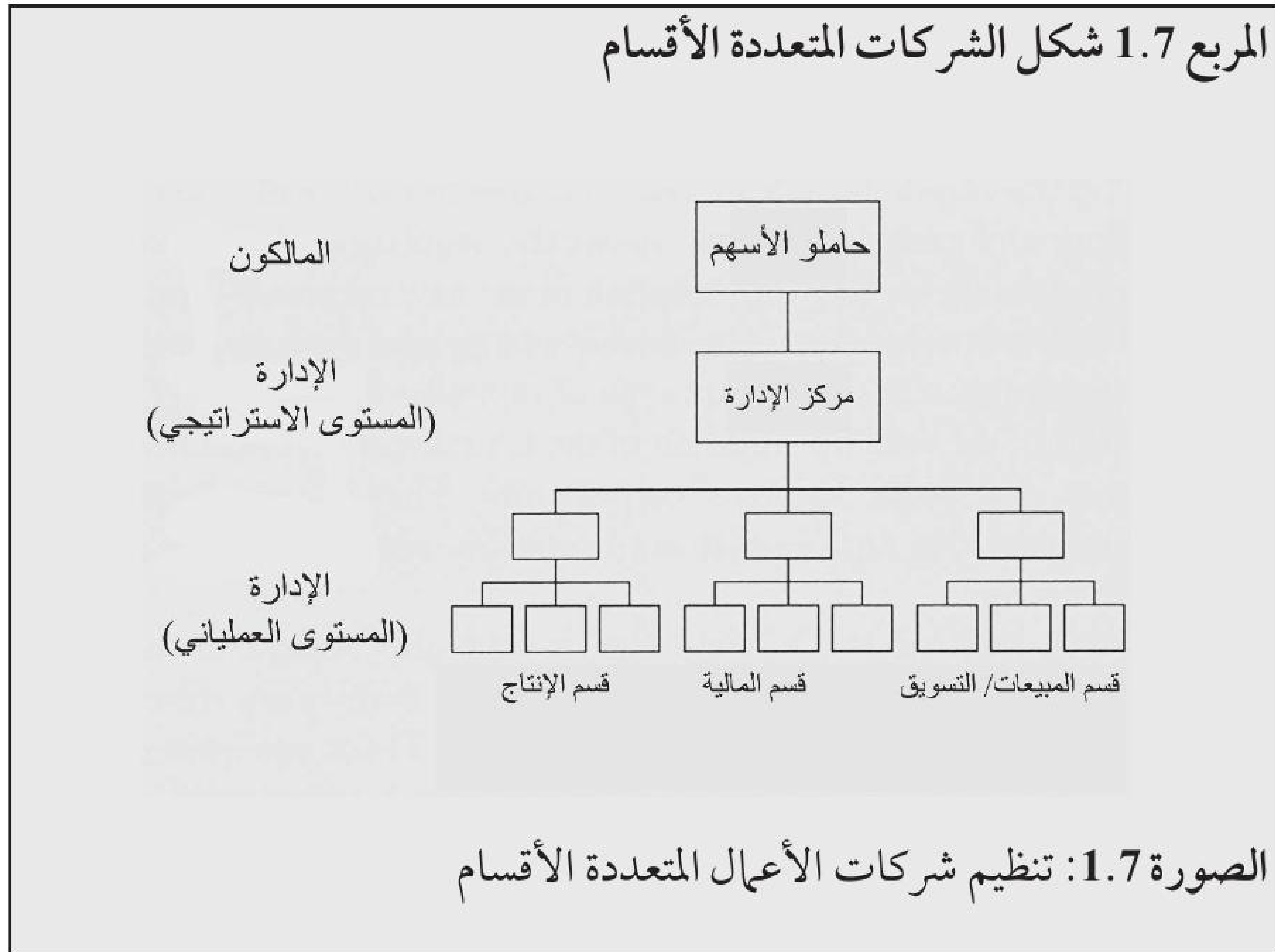
وفي المناطق الأخرى، كان أثر العوامل السياسية والثقافية واضحاً أيضاً في إنشاء الشركات. ففي ألمانيا، مثلاً، أنشئت العديد من الشركات «بحجم كبير» كجزء من عملية التصنيع المدعوم من الدولة. وقد تمّ إنشاء هذه الشركات أو تمويلها أو دعمها من الحكومات وفق نموذج «شركاتي» (Corporatist) من التعاون الاقتصادي الذي يعكس التنسيق الواضح بين الحكومات وشركات الأعمال الكبيرة، والنظام المصرفي القوي (Kesselman et al. 2004, p. 171) 2004. على نحوٍ مشابه، أبرزت عملية التنمية الصناعية في اليابان شركات كبيرة عُرِفت باسم زايباتسو (Zaibatsu). كانت هذه الأخيرة عبارة عن تكتّلات مالية وصناعية شكّلت أساساً للاقتصاد الياباني منذ ستينات القرن التاسع عشر وحتى نهاية الحرب العالمية الثانية. على المستوى الثقافي، كان المذهب الكونفوشيوسي مهماً لإنشاء علاقات تعاونية بين القطاع المالي والقطاع الصناعي وكذلك بين الأعمال والحكومة (Wiarda 1997, p. 86).

التغيرات التنظيمية

مع توسيع التصنيع مساهمته في النمو الاقتصادي والتوظيف بشكل ملحوظ، أصبحت الشركة المساهمة النمط السائد لتنظيم العمل. وقد ازداد هذا الأمر كثيراً في خلال القرن العشرين، مما غيّر من طابع الشركة المساهمة. وكان أحد التغييرات الأبرز لتنظيم العمل تطوّر البنية «المتعددة الأقسام» (Multi-Divisional Structure) (راجع المربع 1.7) مما سمح للشركات المساهمة بأن تؤمّن داخلياً العديد من النشاطات التي كانت تؤمّنها في السابق من خلال الأسواق. وبقيامها بذلك، خفّضت بشكل كبير من المخاطر المرتبطة ببيئتها الخارجية. مثلاً، عبر امتلاك قسم النقل الخاص بها، استطاعت الشركات

المساهمة أن تفرض مراقبة أكبر على تزويد المُدخلات وكذلك على توزيع السلع التامة الصنع.

المربع 1.7 شكل الشركات المتعددة الأقسام



الصورة 1.7: تنظيم شركات الأعمال المتعددة الأقسام

بالإضافة إلى ما سبق، أصبحت الشركات المساهمة المتعددة الجنسيات أكثر انتشاراً على مستوى الاقتصاد العالمي. وفي حين كانت هذه النزعة لا تزال تستقطب الاهتمام في تسعينات القرن العشرين، أصبحت جليّة بعد الحرب العالمية الثانية. فقد سيطر إنتاج الشركات المساهمة على فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية بمساعدة من الاستثمار الأجنبي المباشر. وتمّ تيسير ذلك بفضل آليات مثل خطة مارشال لإعادة الإعمار بعد الحرب وهي التي تمت مناقشتها في الفصل الخامس. وأذنت هذه الشركات المتعددة الجنسيات لعصر العولمة المؤسساتية، وعملت في العديد من البلدان، ما سمح لها بأن تطرح منتجاتها مباشرة في كلّ سوق وطنية. مثلاً، كان مقرّ شركة فورد في الأساس الولايات المتحدة، إلا أنها أسست مصانع إنتاج في أماكن أخرى – مثل فورد أستراليا – لإنتاج السيارات لتلك الأسواق المحلّية.

وكثيراً ما أمّنت الحكومات أوجه حمايات خاصة لتلك الشركات بسبب أهميّتها في التوظيف في مناطق تواجد مصانعها. ولكن، في ثمانينات القرن العشرين، بدأت العديد من الشركات بتخفيض عديدها وإعادة هيكلة تنظيمها الداخلي استجابة لضغوطات تنافسية، نتجت جزئياً من تخفيض أوجه الحماية التي كانت الدولة تقدّمها أو حتى رفعها. وفي حين كان «عمالقة» ما بعد الحرب قد أمّنوا خدمات إضافية مثل النقل والمحاسبة تحت مظلّة الشركة، بدأوا الآن بالتخلّي عن النشاطات المماثلة من أجل التركيز على «قلب» الأعمال باسم «الجودة». وقد ترافقت هذه العملية التي تقضي بتوظيف متعهدين لأداء مهمات كانت سابقاً من نصيب عمّال مأجورين – التعاقد الخارجي (Out Sourcing) – مع انتشار فقدان الوظائف وانكماشات اقتصادية.

ويعكس ظهور الشركات العابرة للقوميات تغييراً آخر لحق بتنظيم الأعمال. ذلك أن هذا النوع من الشركات يقسّم عمليات الإنتاج الداخلية بشكل فعّال ليُقيمها في أنحاء مختلفة من العالم. مثلاً، بدل إنتاج محرّك سيّارة كامل في مصنع واحد، يمكن أن تُصنَّع مكوّناته في عدد من البلدان المختلفة قبل جمعها. والأهميّة في بُنية هذه الكيانات التجارية أنها تتخطى فعلياً الحدود الوطنية، وتستغلّ القوانين، وأكلاف المُدخلات والبنية التحتية في العديد من المواقع لجوانب مختلفة من عملية الإنتاج الخاصة بها. وهذا يكمل نمط اعتماد الأكلاف «الخارجية» ولكنه يزيد أيضاً من قوة الشركات فيما يتعلّق بالحكومات والمجتمعات التي تحاول جذب الاستثمارات.

وتستلهم النزعة لتخفيض عدد العمّال أو إعادة توجيه الإنتاج نحو وحدات أعمال أصغر حجماً من النزعات المضادة التي بقيت موجودة في ظلال الإنتاج بالجملة لفترة طويلة من القرن العشرين. وقد أعطي لهذه النزعات صفات مختلفة مثل «ما بعد الفوردية» (Post-Fordism) و«الفوردية الجديدة» (Neo-Fordism) أو «الإنتاج المرن» (Flexible Production). وتحاول مثل هذه الأسماء أن تؤشّر إلى نموذج إنتاج تعتمده العديد من الشركات عبر شبكة منتجين بدلاً من نموذج

الإنتاج بالجملة الخاص بخط التجميع الفوردي (Trigilia 2002). لا يزال الإنتاج بالجملة موجوداً، بالطبع، ولكن إنتاج ما بعد الفوردية قد اعتبر استجابة لصعود الأسواق المتخصصة التي تتطلّب منتجات متنوّعة (راجع أيضاً الفصل الثامن).

المنظور النظري للشركة

لقد شكّلت الشركات التجارية جزءاً مهماً من مجتمعات السوق منذ أواخر القرن التاسع عشر، إلا أن تاريخها وخصائصها لا تنعكس عموماً في النظرية الاقتصادية. فلطالما أولى علماء الاقتصاد اهتماماً بالشركات أقل من الاهتمام الذي أولوه للمنافسة فيما بينها في السوق. وعادة ما تعتبر الشركات «صندوقاً أسود» (Black Box) تتحوّل فيه المواد الخام إلى سلع تامة الصنع من دون فهم نظريّ أوسع لكيفية سير الإنتاج. بدلاً من ذلك، يُعتقد ببساطة أن الشركات تتبع مبادئ تعظيم الربح نفسها التي يتبعها رواد الأعمال الأفراد.

الشركات والمنافسة

ناقش علماء الاقتصاد السياسي الكلاسيكيون، مثل آدم سميث، أن المنافسة قد أجبرت الشركات على تخفيض أسعارها والإنتاج بشكل كفوء، وبالتالي، كان سياق المنافسة لا سلوك الشركات هو محط الاهتمام. كانوا مهتمّين خصوصاً بالنتائج الرخيصة لغياب المنافسة في الأسواق. وبذلك فقد طوّر علماء الاقتصاد الكلاسيكيون والكلاسيكيون الجدد نظريات حول الاحتكار، وكذلك حول منافسة احتكار القلة والمنافسة الاحتكارية (راجع أيضاً المربع 2.7). وقد سعت هذه النماذج إلى شرح كيف يمكن للشركات أن تتصرّف في أنواع الأسواق المتعددة التي تسودها شركة واحدة أو قلّة من الشركات.

المربع 2.7 القطاع المصرفي الأسترالي ومنافسة احتكار القلة

يعتبر القطاع المصرفي في أستراليا حالة كلاسيكية عن السوق التي تحتكرها الأقلية. في العام 2010، كانت أكبر أربعة مصارف في أستراليا National Australia Bank، و Common WealthBank وWestpac وبنك ANZ تحتفظ ب 75.3% من الودائع وتسيطر على 74.6% من سوق القروض المحلّية. (Chessell 2011). وبعكس الصورة المثالية التي ترسمها النظرية الاقتصادية حول «المنافسة المثالية»، يسيطر على القطاع عدد صغير من الشركات الكبيرة في حين تتنافس المصارف الصغيرة وغيرها من مؤسسات التسليف على بقية السوق.

وتماماً كالبلدان الأخرى، مرّت أستراليا بفترة من الخصخصة وتخفيف حدة الرقابة أو إلغائها في الثمانينات والتسعينات من القرن العشرين، كانت تهدف إلى تحفيز المنافسة في القطاع المصرفي. وفي حين أبصر العديد من مصارف القطاع الخاص النور، فإن العديد منها قد تمّ الاستحواذ عليه أو دمجه بمصارف أكبر. وقد قاد هذا الأمر الحكومة الأسترالية إلى وضع سياسة «الركائز الأربع» (Four Pillars) التي منعت دمج أيٍّ من المصارف الأربعة الكبرى.

وتوفّر الحاجة إلى سياسة الركائز الأربع دعماً للحجة الماركسية القائلة بأن الرأسمالية تميل إلى تركيز رأس المال- فلو أن هذه النزعة لم تكن موجودةً، لانتفت الحاجة إلى هذه السياسة. ولكن هل النزعة إلى احتكار القلّة تطوّرٌ سلبي؟ بالتأكيد يمكن ملاحظة بعض الآثار السلبية.

يبدو أن القطاع المصرفي في أستراليا يوفّر منافسة سعريّة محدودة. وقد وُجّهت اتهامات بالتآمر فيما بينها فيما يتعلّق بتحديد نسب الفائدة. وعلى أقلّ تقدير، يبدو أن هذه المصارف مشتركة في تسعيرٍ «مراعٍ للغير» (Schumpeter 1943, p. 90). وهذا يعني أنها تتفادى المنافسة السعرية التدميرية و «يجاري واحدها الآخر» عبر التنافس بطرق أخرى. مثلاً، عادة ما «تتنافس» المصارف الكبيرة عبر الإعلانات والترويج لخدمة الزبائن «الراقية» لديها.

كما كان من آثار تركيز السوق في القطاع المصرفي، تمتّع المصارف الكبرى بقدر كبير من القوة السياسية ولا يبدو أن السياسيين مستعدّون لتقييد قوّتها السوقية بشكل فعليّ.

قيل أيضاً إن القطاع المصرفي التركزي في أستراليا ساعد اقتصاد البلاد على تفادي بعض الجوانب الأسوأ من الأزمة الاقتصادية العالمية عام 2008.

مثلاً، قال إيان ماكفارلان (Ian MacFarlane) الحاكم السابق لمصرف أستراليا المركزي إن المنافسة دفعت بمصارف في دول أخرى إلى القيام بمخاطر مفرطة من خلال تخفيض المعايير الائتمانية (Yates 2009). كان ذلك أساس أزمة القروض ذات التصنيف الائتماني المنخفض، حيث مُنحت قروض عقارية لأشخاص لا يملكون القدرة على تسديدها وليس لديهم المستندات اللازمة لإثبات قدرتهم على إعادة الأموال.

وقعت الأزمة لأن من قام بذلك كان بعض أكبر وأهم المصارف والمؤسسات المالية في العالم. ولكن في أستراليا، حيث حصة المصارف الكبرى في السوق مؤمنّة نسبياً، لم تنتشر المنتجات المالية «المبتكرة» مثل القروض بلا مستندات والتزام الدين المكفول. لذلك لم تعان المصارف الأربعة الكبرى في أستراليا بقدر ما عانت مصارف دولية أخرى.

يمكن إذاً القول إن القطاع المصرفي الاحتكاري في أستراليا أمّن استقراراً اقتصادياً أكبر إلا أنه خفّض الابتكار وخيارات المستهلك. غير أن المصارف والمؤسسات المالية الأصغر شعرت بوطأة الأزمة المالية العالمية بما أن العديد منها ما عادت قادرة على الحصول على أموال لخدمة الزبائن والاستمرار في النشاطات اليومية.

يقول المنظّرون الكلاسيكيون إنه في حال تراجعت المنافسة بسبب العدد الصغير للشركات في صناعة ما، سيكون لذلك آثار سلبية على الاقتصاد بسبب تضخم الأسعار وتراجع النموّ. وبدون قوّة المنافسة لتؤدّب الشركات، تحصل هذه الأخيرة على «قوّة احتكارية» (Monopoly Power) تمكّنها من التأثير على أسعار البضاعة والخدمات التي تبيعها. أمّا المنافسة فتعني قبول الأسعار التي تحددها قوى السوق من عرض وطلب. ولكن بالنسبة للاقتصادات الكلاسيكية

الجديدة العصرية، بقيت مشكلة «الاحتكار» مسألةً هامشيةً أو خاصةً بدل أن تكون القاعدة العامة للاقتصاد، فيما يبقى مبدأ «المنافسة المثالية» افتراضاً في الإطار النظري (الفصل 2 و3).

اعتبر كارل ماركس في انتقاده للاقتصاد السياسي الليبرالي المنافسة هي الوضع الطبيعي، على الأقل في نمذجة عملية التراكم. لقد أقرّ ماركس مثل ما فعل سميث أن التنافس يشجع على تقسيم العمل بشكل أكثر تقدماً فيما تسعى الشركات إلى تخفيض التكلفة. وأشار إلى أنه على مرّ الوقت قد يقود ذلك إلى شركات أكبر ما سيخفض المنافسة، فينحصر الرأسمال الإنتاجي بين يديّ عدد قليل من الشركات حيث إن الشركات الأصغر قد أبعدت من السوق. رأى ماركس هذا النوع من تركيز رأس المال نتيجة طبيعية لعملية المنافسة.

مع نهاية القرن التاسع عشر، كانت الأهمية الاقتصادية للشركات الكبرى تزداد. ففي الولايات المتحدة، تمكنت بعض العائلات النافذة من التحكم بأجزاء كبيرة من الاقتصاد من خلال شركات كانت تمتلكها. فقد بنى أشخاص مثل هنري فورد وجون د. روكفلر (John D. Rockerfeller) وأندرو كارنيغي (Andrew Carnegie) شركات أحدثت ثورة في الإنتاج وغالباً ما سيطرت على أسواق كاملة، في انعكاس لنظرية ماركس حول تركيز رأس المال.

لطالما أثار أولئك الصناعيون الأثرياء انقساماً في الرأي العام. اعتبرهم البعض «بارونات لصوص» (Robber Barons) يستغلون قوتهم ضد العمّال والمستهلكين، فيما رأى آخرون أنهم يلعبون دوراً مهماً للتوصل إلى نظام في «فوضى» الأسواق التنافسية (Nevins 1940). غير أن قيامة الشركات كانت من محفزات التحليل من أجل مدرسة مؤسساتية جديدة.

كما رأينا سابقاً، يركز التحليل المؤسساتي على التطور التاريخي لمجتمعات السوق وبالأخص المؤسسات والمنظمات التي تطورت في ظلّها. يرى الاقتصاديون المؤسساتيون الشركات الكبرى كاستجابة لطالبات الحقبة

الصناعية. وفيما فتحت صناعات جديدة مثل سكك الحديد أسواقاً جديدةً، زاد مستوى الإنتاج، ما يعني أنه تعين القيام باستثمارات أكبر بالإضافة إلى اعتماد معايير ودقة أكبر في عملية الإنتاج.

بالنسبة للاقتصادات المؤسساتية، كانت الشركات أساسيةً في فهم «الموجة الثانية» من الثورة الصناعية في القرن التاسع عشر. لقد أصبحت الشركات محرّك الاقتصاد حيث كانت تطوّر تكنولوجيات وتقنيات جديدة في جميع المجالات (من الهندسة إلى المالية). قال المؤرخ في مجال الأعمال والإدارة ألفريد تشاندلر (Alfred Chandler) (1977) إن ذلك ساهم في تغيير طبيعة الاقتصاد من اقتصاد تحكمه يد المنافسة «الخفية» حسب سميث إلى اقتصاد تحكمه «اليد المرئية» لمدراء الشركات.

كان ثورشتاين فيبلين (Thorstein Veblen) (1904) قد قال أيضاً إن الشركات أسهمت في إحداث توتر بين الاندفاع الصناعي للمهندسين باتجاه الإنتاج الابتكاري والغريزة التجارية لدى أرباب العمل لتحقيق الربح الأعلى. وقد دفع ذلك أحياناً بمدراء إلى اقصاء اختراعات جديدة قد تتطلب المزيد من التمويل أو التحكم بحجم المخرجات.

لذا بدل رفع الإنتاج عند الأسعار الأدنى، يمكن للشركات أن تزيد الأسعار من خلال تخفيض العرض أو التشجيع على الطلب من خلال «البيع التنافسي» (Competitive Selling).

طوّر جون كنيث غالبرايث (J. K. Galbraith) بعدها هذا الموضوع قائلاً إن الشركة تشكّل نوعاً جديداً من التخطيط (1967). في الأسواق الأولى، كانت المنتجات بسيطةً نسبياً تتطلب مدخلات بدائية ولا تحتاج إلى يد عاملة ماهرة. وكانت عملية الإنتاج قصيرةً لذا كان الوقت قصيراً بين الاستثمار والحصول على العائدات من خلال المبيع. ولقد لبّت هذه البضاعة أيضاً طلبات أساسيةً ومستمرةً مثل الحاجة إلى الطعام. ولكن فيما توسعت الأسواق صار الإنتاج أكثر

تعقيداً، ويقول غالبرايث إن الشركات تطورت لإدارة هذه التعقيدات والمخاطر المرتبطة بها.

مثلاً، ضمنت الشركات حصولها على عمّال ماهرين عبر توظيفهم بشكل مباشر وتدريبهم داخلياً. تمكنت أيضاً من ضمان الحصول على مواد أساسية من خلال إنتاج هذه المواد في وحدات إنتاج فرعية. فيما أصبحت المجتمعات أكثر ثراءً بشكل عام بفضل تحسّن المستوى المعيشي، باتت بعض المنتجات الجديدة أقل أساسيةً، لذا أصبح الطلب أكثر تقلباً. وتم اللجوء إلى التسويق والإعلان من أجل خلق «رغبات» جديدة والتحفيز على الطلب لضمان وجود سوق لمنتج معين عند إطلاقه (مراجعة المربّع 1.7).

قال غالبرايث (1967) إن التطورات المماثلة أدت إلى قطاعين في الاقتصاد. فبقي القطاع التنافسي في بعض الميادين مثل الزراعة، وهو ما تمثّل في عدد كبير من الشركات الصغيرة، إلى جانبه قطاع جديد مخطط له في الاقتصاد والذي تطوّر في قطاعات مثل النفط والصناعات الفولاذية والسيارات.

وإلى جانب مؤسساتيين آخرين، رسم غالبرايث صورةً لاقتصاد يسيطر عليه المهندسون والمدراء بدل رواد الأعمال، يقوم على التخطيط بدل المنافسة. وكما يقول إن «على الشركات أن تتحكم بما يتم بيعه وبما يتم تقديمه، عليها ان تحلّ مكان السوق من خلال التخطيط» (Galbraith 1967, p. 24).

أقرّ الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد أنه يمكن للتسويق أن يقوّض الإنتاجية في السوق وكذلك تكوين العلامات التجارية الذي اعتمد مؤخراً. وتسهم العلامات التجارية في التمييز بين المنتوجات ما يدفع المستهلك لرؤية علامات تجارية مختلفة (مثل بيبسي (Pepsi) وكوكا كولا (Coke)) على أنها منتوجات مختلفة ، بدل أن تكون نسخات من المنتج نفسه. والنتيجة «منافسة ليست على السعر» (Non-Price Competition) بل تنافس بين الشركات على جوانب أخرى من المنتج. ويقود ذلك إلى ما يسمّيه الاقتصاديون «منافسةً

احتكارية» (Monopolistic Competition)، حتى في داخل الشركات التي يوجد فيها العديد من الشركات المتنافسة.

وفيما باتت شركات كبرى تسيطر على العديد من الأسواق بحلول الخمسينات، راجع المنظّرون الماركسيون نظرياتهم. فقد وضع كلّ من بول باران (Paul Baran) وبول سويزي (Paul Sweezy) عام 1966 نظرية «رأس المال الاحتكاري» (Monopoly Capital) التي بنيت على أفكار ماركس حول تركز وتمركز الأصول الإنتاجية. فقد حدّثا هذه الفرضية لتشمل الوقائع الجديدة للشركات الكبرى، التي ساهم العديد منها بشكل كبير في الأبحاث والتطوير، وبالتالي بالأرباح الإنتاجية في السوق.

تناول باران وسويزي تضمينات نوع رأس المال المتعلق بالشركات، على استقرار الاقتصاد، فاعتبرا أن الشركات الكبرى هي أكثر فعاليةً وقوةً ما يمكّنها من تحقيق أرباح أكبر. ولكن مع توسع الإنتاج، تراجعت فرص القيام باستثمارات جديدة. وقد سبب ذلك توتراً بين الأرباح الكبيرة للشركات وبين الفرص المحدودة للاستثمارات الإنتاجية الجديدة، ما يزيد احتمالات الركود.

غير أن منظّرين آخرين رؤوا قيام الشركات كتطور أكثر إيجابية. دلل الاقتصادي النمسوي جوزيف شومبيتر (1943) أن الابتكار هو القوّة التي تقود مجتمع السوق وليس الأسعار المنخفضة. ونتيجةً لذلك، رأى أن المنافسة تلعب دوراً مختلفاً. فحتى لو استخدمت قوتها في السوق من أجل رفع الأسعار، ستظلّ عرضة لإمكانية قيام المنافسين بابتكار تكنولوجيات جديدة تغير طبيعة السوق بشكل جذري. وكما أشرنا في الفصل الثالث، رأى شومبيتر أن الابتكارات الجديدة تؤدي إلى دوامة من «الابتكار التدميري» (Creative Destruction) حيث المنافسة الضمنية التي تشكلها الابتكارات الجديدة تسهم في تأديب الأسواق حتى تلك التي تكون فيها الشركات المهيمنة قليلة.

ولكن مبدأ «المنافسة الضمنية» (Implicit Competition) قد يكون

أقل إثباتاً في الإطار العصري للشركات العابرة للقوميات. فعام 1975، ساهم الاقتصادي الأسترالي إيل (تيد) ويلرايت (Wheelwright) في إنشاء مشروع أبحاث الشركات العابرة للقوميات للتدقيق في نشاطات الشركات العابرة للقوميات في استراليا. وركّز عمله على كيف يمكن للشركات الكبرى أن تتفادى المنافسة وأن تمارس قوّةً سياسية (Crough and Wheelwright 1982).

إن منظمات الأعمال ليست كبيرةً فحسب فملكيتها للموارد تمتد أيضاً إلى العديد من المجالات المختلفة ما يعني أنها تسيطر على جزء كبير من حصة السوق العالمية على صعيد الإنتاج والخدمات والأموال. من خلال تخطيط وإدارة إنتاجها الداخلي الخاص بالإضافة إلى عمليات التوزيع خارج حدود الدول إذ تتملّص الشركات العابرة للقوميات على الأرجح من أنظمة السوق وتشرف على الأسعار في قسم كبير من التجارة العالمية. وبالفعل، أكثر من ثلث تجارة السلع في العالم تحصل اليوم بين شركات عابرة للقوميات وفروعها (Stiwell 2006, p. 249).

الشركات وتكاليف التعاملات

في البداية، كانت الديناميكيات الداخلية للشركة مُهمَلة من قبل الاقتصاديين الكلاسيكيين الجدد الذين كانوا يفترضون أنَّ الشركات تجمع «عوامل الإنتاج» (Factors of Production) بما يتماشى مع الظروف السائدة في السوق، من دون إعطاء الاهتمام الكافي لكيفية حصول ذلك. ولكن مع نمو الشركات في الحجم والأهمية ضمن الاقتصاد، بدأ الاقتصاديون شيئاً فشيئاً يبحثون عن كثب في سير عملها. ولقد شكَّلت الطبيعة الهرمية للشركة تحدِّياً مفاهيمياً هاماً بالنسبة إلى علماء الاقتصاد الكلاسيكي الجديد. فخلافاً للتداولات في السوق، حيث يتمتَّع المشترون والبائعون بالحرية والاستقلالية في التفاوض بشأن الصفقات، غالباً ما يخضع العمَّال في الشركات للمدراء والمالكين الذين يتعاملون معهم على أساس سُلطوي، وليس من خلال التفاوض والاتِّفاق الصريحَين.

وفي مواجهة هذا الواقع في الثلاثينات من القرن الماضي، أراد الاقتصادي رونالد كوس (Ronald Coase) حلَّ التناقض القائم بين الطبيعة الهرمية للشركة والالتزام الكلاسيكي الجديد بالتعاقد الطوعي في السوق. ولكنَّه أراد أن يفعل ذلك من دون التخلّي عن الافتراض الكلاسيكي الجديد القائم على المصلحة الذاتية الفردية والنفعية. فصاغ كوس (1937) تفسيراً تحوَّل في ما بعد إلى أساسٍ للنظرية الكلاسيكية الجديدة للشركة ولمدرسة الاقتصاد المؤسَّساتي الجديد الناشئة.

ويقوم الحلُّ الذي طرحه كوس على أنَّ الشركات هي وسيلة عقلانية للأفراد للتغلُّب على «تكلفة استخدام آلية الأسعار» (The Cost of Using The Price Mechanism)، أو ما أصبح لاحقاً يُعرَف باسم «تكاليف التعاملات». فإنَّ كوس يعتبر أنَّ علمية شراء وبيع السلع تنطوي على جميع أنواع التكاليف المباشرة وغير المباشرة، بما في ذلك تكاليف البحث عن المعلومات حول ظروف السوق أو التفاوض على العقود. وكانت العقود أيضاً ناقصةً بطبيعتها، لكونها غير قادرة على تحديد كلِّ الاحتمالات مسبقاً.

وبحسب كوس، تساهم الشركات في التقليل من هذه التكاليف عن طريق استدماجها. على سبيل المثال، من خلال تقديم عروض توظيف واسعة النطاق ومرنة على المدى الطويل، لم تعد الشركات بحاجة إلى التفاوض بشأن كلِّ خدمةٍ مطلوبة من الموظَّفين على حدة، أو التفاوض بشأن العقود المنفصلة مع المورِّدين. وهذا النهج نفسه يفسِّر أيضاً لجوء الشركات في بعض الحالات إلى التعاقد مع «مصادر خارجية»، لتأمين أجزاء من عملية الإنتاج، بدلاً من استدماجها.

وتتعدَّد الأمثلة على ذلك، ومنها: شراء المكوِّنات، أو الاستعانة بمتعاقدين مستقلِّين لإنجاز مهامٍ معيَّنة. وبحسب نظرية «تكاليف العمليات» (Transaction Cost) تلجأ الشركاتُ إلى القيام بذلك عندما تكون تكلفة التعاقد من خلال السوق أقلّ من تكلفة الاستعانة بالطاقة الداخلية للشركة، كتوظيف العاملين الدائمين. وفي الأساس، تعتبر هذه النظرية أنَّ الشركات هي جهات فاعلة تسعى إلى زيادة

الربح والتقليل من التكاليف، باستخدام الأسواق والتسلسلات الهرمية على حدّ سواء لتحقيق أهدافها.

وانطلاقاً من الأساس الذي وضعه كوس، ذهب الخبراء في مجال الاقتصاد المؤسَّساتي الجديد إلى أبعد من ذلك، مُعتبِرين أنَّه ينبغي لنا أن ننظر بعمق إلى المؤسسات مثل الشركات (والدول) لفهم كيفية اتِّخاذ القرارات الاقتصادية (Williamson 1987). في هذا الإطار، يقول واضعو نظريات الاقتصاد المؤسَّساتي الجديد إن الناس، في تفاعلهم، يطوِّرون اختصارات أو قوالب لأنواع خاصة من التفاعلات. وهذه القوالب تصبح مُمَأْسَسة مع مرور الوقت. فنعتاد على طرقٍ معيَّنة للقيام بالأمور، ونميل إلى تكرارها. وبسبب ذلك، تؤثِّر الأعمال السابقة في القرارات الحالية من خلال الشكل المُمَأسس الذي تمَّ تشكيله. وليست الشركة سوى أحد الأمثلة على ذلك، حيث إن القرارات القانونية والإدارية السابقة حول كيفية تنظيم الإنتاج تؤثِّر الآن في طريقة اتِّخاذ القرارات الاقتصادية الحالية.

ومع ذلك، انتقد البعض نهج الاقتصاد المؤسَّساتي الجديد لكونه غير متَّسق. فافتراض الفردية المنهجية الذي يعتبر أنَّ العمل الفردي يُبلوِر المؤسَّسات، لا ينسجم مع تركيز الاقتصاد المؤسَّساتي الجديد على المؤسَّسات كعاملٍ مؤثِّر على العمل الفردي. ولقد حاول العديد من واضعي النظريات في مجال الاقتصاد المؤسَّساتي الجديد حلَّ هذه المسألة، بافتراض وجود «حالة طبيعية» قبل المؤسَّسات. فكتب مثلًا وليامسون (Williamson) (1975, p. 21) «في البدء كانت الأسواق». غير أنَّ هذا الكلام عرضة للانتقادات، إذ إنَّه يُعطي أفضليةً عشوائية للأسواق، فضلاً عن كونه غير دقيق من الناحية التاريخية. ومع ذلك، من خلال تركيز الاهتمام على تكاليف العمليات، يفتح الاقتصاد المؤسَّساتي الجديد خطّاً بحثياً قد يكون قيِّماً في مجال عمليات الشركات.

الشركات ومكان العمل

تماماً كما تحاول الشركات ضبط بيئتها الخارجية للحدِّ من المخاطر، تحاولُ أيضاً في المقابل ضبط بيئتها الداخلية. فهذا شرطٌ أساسيٌّ لضمان إنتاج السلع

والخدمات المطلوبة بالمستوى المنشود، وبالأعداد الكافية، وفي أقلّ وقتٍ ممكن، لتلبية المتطلّبات المُفترَضة للشارين المُحتمَلين. وتفسيراً لديناميكيات هذه البيئة الداخلية، يقدِّم علماء الاقتصاد والاجتماع نظرياتٍ عدَّة.

النزاع والتعاون والسيطرة في مكان العمل

على النقيض من التقليد الفردي للاقتصاد الكلاسيكي الجديد، يركِّز المنظور الماركسي بالإجمال على مسألَتَيْ السلطة والنزاع في تحليله للشركات. فالنظريةُ الماركسية تولي أهميةً خاصة للشركة، لأنَّها الإطار المؤسَّساتي الذي يجري فيه التفاعلُ المباشر بين أرباب العمل (رأس المال) والعمّال (العمل). وتُعتبَر علاقات الإنتاج هذه بمثابة علاقاتٍ سُلطَوية، إذ إنَّ أرباب العمل يستخدمون العمّال، فيُسيطرون عليهم ويدفعونهم بالتالي إلى القيام بأمورٍ قد لا يفعلونها في إطارٍ مختلف (Wright 2009, pp. 107-109).

وبحسب المفهوم الماركسي، تقوم العلاقةُ بين «رأس المال والعمل» على «الاستغلال»، لأنَّ الرأسماليين يستخدمون العمَّال لإنتاج قيمةٍ تتجاوز قيمة الأجور المدفوعة لهم. وبهذه الطريقة، يُولِّد العمَّال القيمةَ الفائضة التي تُستمدُّ منها الأرباح. ولكنَّ ماركس يرى أنَّ العمَّال أيضاً لديهم غاياتهم ومصالحهم الخاصة، أي أنَّهم يحتاجون إلى أُجورهم لكسب لقمة عيشهم، إلَّا أنَّهم في الوقت نفسه يقاومون محاولات الرأسماليين لاستغلالهم (Lebowitz 1992).

غير أنَّ المدرسة الماركسية باتت تُدرِك مؤخَّراً أنَّ العلاقة بين أرباب العمل والعمّال ضمن الشركات في أيَّامنا هذه، أصبحت أكثر تعقيداً. على سبيل المثال، يعتبر مايكل بوراووي (Micheal Burawoy) (1985, pp.123-128) أنَّ تركيز ماركس على طابِعَيّ الإكراه والسيطرة لا ينطبق سوى على «الأنظمة الاستبدادية» (Despotic Regim) التي كانت سائدة في أماكن العمل في المراحل الأوَّلية من بروز الرأسمالية.

فمع تطوُّر الرأسمالية وشروع الدول في تحديد الحدِّ الأدنى للأجور وغير

ذلك من الأُطُر الرامية إلى حماية مصالح العمَّال، فَقَدَ أصحابُ الشركات بعضاً من سيطرتهم الإكراهية. وازدادت بالتالي أهمية التوافق والتفاوض والإقناع في ما يُسمِّيه بوراووي (1985, p. 126) «الأنظمة المُهيمِنة» (Hegemonic Regim) الجديدة لإدارة أماكن العمل (المربَّع 3.7). فصورة الشركة بحسب المنظور الماركسي هي صورةٌ تتخلَّلُها نزاعاتٌ داخلية مستمرَّة، إلى جانب مظاهر الحماية والتعاون في أماكن العمل.

الاتِّحادات العمَّالية والشركات

استعرضنا في الفصل الرابع كيفية تطوُّر الاتِّحادات العمَّالية كجزءٍ من الرأسمالية الصناعية، للدفاع عن مصالح العمَّال. وصحيحٌ أنَّ هذه الاتِّحادات تركِّز في كثيرٍ من الأحيان على النزاعات مع أصحاب الشركات وإدارتها من أجل تحقيق هذه المصالح، غير أنَّها غالباً ما تُساهم أيضاً في تنظيم الشركة. فمن خلال الاتِّفاقات بين الاتِّحادات العمَّالية ومديري الشركات وأصحابها، يُصاغ جزءٌ كبير من الشروط التي تحدِّد أُسُس ضبط العلاقة بين أرباب العمل والعمّال.

فثمَّة مسائل عديدة تخضع للتفاوض، ومنها: مستويات الأجور، ومعايير الصحَّة والسلامة المهنية، وأنواع التدريب التي يُزوَّد بها العمّال. وهذه الاتِّفاقات تؤمِّن الاستقرار والثبات للعمَّال وأرباب العمل. ومن شأن هذه التدابير التي تُلزِم العمَّال والمديرين بمجموعةٍ من الشروط المُتَّفق عليها أن تُساهم في التقليل من النزاعات في أماكن العمل. كمثالٍ عن ذلك، نذكر معاهدة ديترويت المُوقَّعة عام 1949 في الولايات المتَّحدة بين شركة (General Motors) الرائدة في صناعة السيارات والاتِّحاد العمَّالي المعروف باسم (United Auto Workers) (Krugman 2007, p. 138).

في إطار هذه التسوية، وافق الاتِّحاد العمَّالي على الحدِّ من حقِّه في إقامة الإضرابات، وفي المقابل وافقت الإدارة على منح العمَّال الضمانَ الصحِّي، ومعاشات التقاعد، وزيادات الأجور المربوطة بالإنتاجية. فحُدِّدت بالتالي أُسُس

ضبط العلاقة بين أرباب العمل والأُجَراء في الشركات الكبرى الاحتكارية في الولايات المتَّحدة، على مدى العقدَين التاليَين. وشكَّل ذلك أساس ما سُمِّي بـ «اتِّفاق رأس المال والعمل»، بحيث ازدادت أجور العمَّال مع زيادة الإنتاجية، وساد السلم نسبياً في القطاع طوال سنوات الازدهار في الولايات المتَّحدة بعد الحرب (Gordon, Edwards and Reich 1994).

ولكن، هذا لا يعني أنَّ الانسجام يطبع العلاقة بين الشركات والاتِّحادات العمَّالية بالضرورة. فلطالما استخدمت الشركات التكتيكات القسرية ضدَّ الاتِّحادات وأعضائها، كإفشال الإضرابات مثلاً، واللجوء إلى أساليب الاقتصاص غير القانوني وإلى عناصر الأمن الخاص لمواجهة العمَّال المُضرِبين أو تهديدهم بالعنف. على سبيل المثال، استُخدِمت هذه التكتيكات في أستراليا في العام 1998، عندما أُوقِف عمَّال تحميل وتفريغ السفن النقابيين قسراً عن العمل، واستعانت الشركة بالعناصر الأمنية الخاصة لحماية العمَّال غير النقابيين، وقد كانوا بغالبيتهم جنوداً سابقين (Trinca and Davies 2000). كذلك، يلجأ أصحاب الشركات أحياناً إلى العقوبات القانونية لمنع الاتِّحادات العمَّالية من القيام بالإضرابات، أو لتغريم وسجن القادة والناشطين فيها.

ظهور الإدارة

في موازاة بروز الهيئات التمثيلية الجماعية للعمَّال، ظهر توجُّهٌ ملحوظ آخر ضمن الشركات الرأسمالية في أواخر القرن التاسع عشر، وهو النهضة الإدارية المهنية. وكان ذلك مرتبطاً بازدياد مستوى تعقيد الشركات الذي يُعزى بجزءٍ كبيرٍ منه إلى ضرورة ضبط بيئتها الخارجية ورصد بيئتها الداخلية. فمع تطوُّر الشركات وتزايُد درجة تشابكها وتكاملها العمودي، اشتدَّ التركيز على إدارة الإنتاج والتسويق للمنتجات والعلامات التجارية (المربَّعَان 1.7 و4.7). ومع الامتداد الجغرافي على أكثر من موقعٍ واحد، زادت أنشطة إدارة الشركات نطاقاً وتعقيداً.

وبالنسبة إلى الكثير من الاختصاصيين، تَعتبَر ظهور الإدارة بمثابة تطوُّرٍ

هام في الديناميكيات الداخلية للشركات، حتّى إنّها تُشكِّل «ثورةً إدارية» (Chandler 1997). فمع تزايد مستوى تعقيد الشركات، لم يعد لدى أصحابها ما يكفي من الوقت أو الخبرة لتَوَلِّي المسؤوليات اليومية. فأُوكِلت هذه المهمّة إلى طبقةٍ جديدة من المدراء المختصِّين، فأصبحوا شيئاً فشيئاً معنيين بالقرارات والتوجُّهات الاستراتيجية للشركة على المدى البعيد والقريب.

في السابق، كانت الشركات الرأسمالية بالإجمال تُدار من قبل أصحابها المباشرين الذين كانوا في غالبية الحالات يشكِّلون أسرةً واحدة أو مجموعةً صغيرة من المساهمين، على عكس الشركات الرأسمالية الكبرى الحديثة حيث الإدارة مفصولة عن أصحابها المباشرين، إذ يتولّى عادةً المدراء المأجورون الإشرافَ على قرارات مجالس الإدارة. وبحسب النظرية المؤسَّساتية، يتسبَّب هذا الفصل بين الملكية والإدارة بتوتُّراتٍ ونزاعات بين المدراء وأصحاب الشركات.

في هذا الإطار، يشير أدولف بيرلي (Adolf Berle) وغاردينر مينز (Gardiner Means) في كتابهما الشهير «*The Modern Corporation and Private Property*» (1932) إلى أنَّ المسؤولين عن القرارات اليومية في الشركة غير مرتبطين بمصالح أصحابها - أي المساهمين - في توليد الأرباح، لأنَّ مداخيلهم تأتي من رواتبهم، وليس من حصص الأرباح. وبمفهوم «نظرية اللعبة»، يُعَدُّ ذلك مثالاً كلاسيكياً عن المشكلة بين «الوكيل والمُوكِّل»، بما معناه أنّه يجب منح الحوافز للشخص المسؤول عن القيام بخدمةٍ ما (أي الوكيل) لكي يسعى إلى تحقيق مصالح ورغبات «مُوكِّليه».

ولمعالجة هذه المشاكل، اقتُرِح عددٌ من الحلول التي تفاوتت درجات نجاحها. على سبيل المثال، من الشائع اليوم أن يحصل كبار المدراء على علاوات تتيح لهم شراء حصص كبيرة من أسهم المؤسَّسة كحوافز تدفعهم إلى العمل على زيادة الأرباح. ولكنَّ هذه الخطَّة لا تخلو من النواحي السلبية، فقد تشجِّع المدراء على تحقيق ارتفاعٍ مؤقَّت في الأرباح من خلال صرف الموظَّفين لخفض التكاليف. فمن شأن ذلك أن يؤدِّي إلى ربحٍ فوري من حيث «المحصِّلة»،

غير أنَّه قد يجعل الشركة أيضاً عُرضةً لتأثيراتٍ معيَّنة على المدى البعيد. وفي العقود الأخيرة من القرن العشرين، تجلَّت هذه التوتُّرات أكثر فأكثر، إذ واجه المدراء عواقب العولمة المجهولة، وبدا أنَّ أرباح الشركة تُعطى الأولوية على حساب العمَّال المحلِّيين والمجتمع بالإجمال.

الشركات والاقتصاد العالمي

تطرَّقت الفصول السابقة إلى مفهوم «العولمة» وما يُثار حوله من جدالات. وفي العقود الأخيرة، ركَّز الخبراء أكثر فأكثر على الشركات، وتحديداً على دورها في هذه الظاهرة. فالمقابلة بين سلطة الدول وسلطة الشركات المتعدِّدة الجنسيات هي موضوعٌ كثيراً ما يشكِّل محطَّ جدلٍ في سياق الحديث عن العولمة. وينقسم واضعو النظريات في حُجَجِهم المؤيِّدة لظاهرة العولمة والمُعارِضة لها. ولكنَّ معظمهم يعتبر أنَّ نهضة الشركات المتعدِّدة الجنسيات وانهيار الكثير من الأنظمة الوطنية والدولية التي نشأت في أعقاب الحرب العالمية الثانية يعكسان تقلص سلطة الدول وتوسُّع سلطة الشركات.

سباقٌ نحو القاع؟

في التسعينات من القرن الماضي، برزت حركةٌ اجتماعية عبَّرت عن مخاوفها إزاء آثار العولمة، لا سيَّما دور الشركات المتعدِّدة الجنسيات. وتمكَّن المحتجُّون من إفشال اجتماعٍ وزاري لمنظَّمة التجارة العالمية في سياتل، عام 1999. فقد كانت الحركة تعتبر أنَّ العولمة تُضعِف سلطة الحكومات الديمقراطية وتنقل السلطة إلى الشركات المتعدِّدة الجنسيات.

في الواقع، عزَّزت العولمة الضغوط التنافسية في السوق للدخول في الحوكمة الدولية، فدفعت الحكومات إلى التنافس على الاستثمار والتجارة الأجنبيَين. وباعتقاد الناقدين، خلق هذا الوضع «سباقاً نحو القاع» (Race To The Bottom) (Brecher and Costell 2000). فالشركات تؤجِّج المنافسة بين الدول، فتنقل أعمالها إلى البلدان ذات الضرائب والأجور المتدنِّية وذات

الشروط البيئية والعملية الأضعف. وهذا ما قاد الحكومات إلى وضع سياساتٍ مؤاتية للأعمال، ولكنَّها قد تُهمِل مصالح العمَّال والمجتمع بشكلٍ عام، كما أنَّها قد تضرُّ بالبيئة.

وأتت هذه المخاوف في سياق تراجع التوظيف في القطاعَين الصناعي والزراعي في الاقتصادات الصناعية العريقة، في مواجهة المنافسة من قبل الاقتصادات الجديدة الناشئة في آسيا وأميركا اللاتينية. وبمفهوم الاقتصاد التقليدي، يعكس هذا التحوُّل بكلِّ بساطة الفائدة النسبية (راجع الفصل 3). فالاقتصادات الناشئة تمتلك مخزوناً كبيراً من اليد العاملة غير الماهرة. ومن المنطقي بالتالي أن تنتقل الصناعات التي ترتكز على اليد العاملة إلى هذه البلدان. ولكنَّ الاتِّحادات العمَّالية تخوَّفت من أن تولِّد العولمة منافسةً بين العمَّال في بلدانٍ مختلفة، مع تدنِّي الأجور للجميع بنتيجة ذلك.

وقد كان الكثير من الشركات المتعدِّدة الجنسيات في طليعة حركة الانتقال إلى هذه الاقتصادات الجديدة، من خلال إنشاء مصانع في العالم في طور النموّ. وقام بعضها بإعادة تنظيم عملياتها الإنتاجية على أساسٍ عابر للدول، فاستعانت بشركاتٍ محلِّية، وعمدت إلى تغيير العلامات التجارية للمنتجات، لبيعها للمستهلكين في البلدان المتقدِّمة. ولكنَّ الانتقال إلى الإنتاج العالمي يعكس أيضاً السياسات التطويرية التي تعتمدها الاقتصادات الناشئة في شرق آسيا لدعم الصناعات المحلِّية (الفصل 5).

وفيما لجأت حكوماتٌ كثيرة إلى استخدام العولمة كذريعةٍ لاتِّباع السياسات الليبرالية الجديدة للخصخصة وتخفيف الرقابة، استمرَّ التفاوت بين البلدان. وبالفعل، في العقد الأوَّل من القرن الواحد والعشرين، صنَّف المنتدى الاقتصادي العالمي الديمقراطيات الاجتماعية الاسكاندينافية ذات الضرائب المرتفعة بين الاقتصادات الأكثر قدرةً على المنافسة (المنتدى الاقتصادي العالمي 2010). وفي محاولةٍ لتفسير ذلك، يشير هيرست وتومبسون (Hirst and Thompson (1996, p. 98)) إلى أنَّ القوى العظمى بالتحديد تحتفظ بهامشٍ كبير

من استقلاليتها إزاء الشركات والاقتصاد ككلّ، لأنَّ معظم الأنشطة الاقتصادية تبقى «مترسِّخة وطنياً» (Nationally Embedded) على شكل شركاتٍ متعدِّدة الجنسيات، وليس شركات عبر وطنية.

في الحقيقة، تتركَّز معظم الأنشطة التجارية، وأنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر، وأنشطة الشركات ضمن حدود كبرى الدول القومية الرأسمالية. ويُعزى ذلك بجزءٍ منه إلى العوامل التاريخية (المؤسَّساتية)، ولكن أيضاً إلى افتقار البلدان النامية أحياناً إلى بعض الشروط الضرورية لنجاح الأعمال. فقد تتأثَّر قرارات الشركة في تحديد موقع أنشطتها الإنتاجية باستقرار الأوضاع السياسية مثلاً، والبنى التحتية ذات الجودة العالية، وتوافر اليد العاملة الماهرة، وليس «الرخيصة» فقط.

وإنَّ الحاجة إلى بلوغ هذه الشروط تعطي الدول سلطة ممارسة الضغط على الشركات والأسواق، وقولبتها وفقاً للأولويات الوطنية. وهذه هي الحال في الاقتصادات النامية حيث قد يكون توافر الموارد الطبيعية أو اليد العاملة الرخيصة من بين الشروط المنشودة. في هذا الإطار، يحذِّر تومبسون وهيرست (1996) من أنَّ نظرية «السباق نحو القاع» قد تنطوي على بعض المبالغات. ولكنَّ ذلك لا ينفي وجود التبعات السلبية للأنشطة الاقتصادية العالمية (راجعوا المربَّع 3.7) التي يجب أن تكون الشركات مسؤولةً إزاءها بنظر الكثيرين.

المربع 3.7 السلاسل السلعية

مع تطوُّر الرأسمالية، أصبح تقسيم العمالة بين العمَّال والشركات أكثر تعقيداً. فعملية إنتاج السلع الفردية أضحت الآن مُجزَّأة إلى عدَّة مكوِّنات منفصلة، يُصنَّع كلٌّ منها في منشآتٍ مختلفة، وغالباً في مناطق مختلفة من العالم. ويُطلِق علماء الاجتماع على هذه العملية المتمثِّلة في إنتاج سلعةٍ من مكوِّناتٍ آتية من مواقع متعدِّدة، مصطلح «السلسلة السلعية» (Commodity Chain) (راجع (Hopkins and Wallerstein 1986)).

ومفهومُ السلسلة السلعية هذا يجعلنا ندرك أنَّ الاستهلاك الذي نعتبره «محلِّياً» هو في الواقع جزء من نظام اقتصادي «عالمي». وهذا يلفت انتباهنا إلى دور الشركات في تنسيق عمليات الإنتاج المُعقَّدة هذه. ففي بعض الأحيان، تقوم الشركات بذلك مباشرةً من خلال فروع الشركة الواحدة، أو ما يُعرَف بالتكامل العمودي.

وفي حالاتٍ أخرى، يُستعان بشركاتٍ أخرى للاستحصال على عناصر معيَّنة من عملية الإنتاج. وتحصل بعض الأنشطة في بلدانٍ مزدهرة ومرتفعة الأجور؛ فيما تحصل أخرى في بلدانٍ نامية ذات أجور متدنِّية. والسلسلة السلعية تساعدنا على معرفة مَن يقوم بماذا، ومَن يحصل على ماذا، ومَن يقرِّر.

علاوةً على ذلك، إنَّ السلاسل السلعية تسلِّط الضوءَ على المساحات الهائلة التي تنطوي عليها عملية إنتاج السلع الفردية، إذا تُنقَل المكوِّنات من بلدٍ إلى آخر - ثمَّ تُعاد غالباً. ولقد أثار هذا التنقُّل مخاوف مناصري البيئة بشأن مدى استدامة صيغة الإنتاج العالمية هذه.

المسؤولية الاجتماعية للشركات

كان الناشط النيجيري في مجال حقوق الإنسان كين سارو - ويوا (Ken Saro- Wiwa) مناهضاً بارزاً لشركة النفط الكبرى «شل» (Shell) التي أشعلت أنشطتها المُضرَّة بالبيئة في نيجيريا حركةً احتجاجية من شعب الأوغوني المحلِّي. وفي العام 1995، أُعدِم سارو - ويوا شنقاً على يد الحكومة النيجيرية بعد أن دين بتهمة القتل في محاكمةٍ شكَّك كثرٌ حول العالم بمصداقيتها. وزُعِم أنَّ شركة ««شل» رَشَت الشهود في المحاكمة ليشهدوا ضدَّ سارو - ويوا، في محاولةٍ لإسكات أحد أبرز ناقديها (Wiwa v Shell n.d.).

وزُعِم أيضاً أنَّ شركة «شل» قد دفعت مبالغ مالية للشرطة النيجيرية التي

لجأت إلى العنف لقمع المحتجّين المحلّيين ضدَّ أعمال الشركة Wiwa v Shell) (n.d.. ويرى البعض أنَّ هذا يشكِّل دليلاً على السلطة المتزايدة للشركات المتعدِّدة الجنسيات النابعة من ظاهرة العولمة، وبرزت حركة تضامنية دولية لـ«مقاطعة» شركة «شيل» ودعم شعب الأوغوني. وكانت الدعوات إلى «المسؤولية الاجتماعية للشركات» (Corporate Social Responsibility) إحدى ردّات الفعل على أعمال شركة «شل» وسواها.

ويعبِّر مصطلح «المسؤولية الاجتماعية للشركات» عن إدراكها لمسؤوليتها في ضمان استدامة وتجدُّد المجتمع والبيئة الحاضنَين لها. وبحسب هذا المفهوم، فإنَّ الشركات تستفيد من موارد كثيرة غير مُثمَّنة (كالهواء النظيف، والعمَّال المثقَّفين، والنقل العام)، غير أنَّها في الوقت نفسه قد تولِّد العديد من الآثار الضارة غير المثمَّنة (كالتلوُّث مثلاً). وتشكِّل المسؤولية الاجتماعية للشركات جزءاً من فكرةٍ أوسع تُعرَف بـ «أصحاب المصلحة الرأسماليين» Stakeholder) (Capitalism، بما معناه أنَّ الشركات ليست مسؤولة إزاء مساهميها فحسب، بل إزاء سواهم من المعنيين أيضاً، كالمجتمع بشكلٍ عام (Banerjee 2007).

وعلى الرغم من المعارضة الأوَّلية لهذا المفهوم، شرعت شركات كثيرة في ممارسة التزامها بمبادئ المسؤولية الاجتماعية في السنوات الأخيرة. فبدأت الشركات الكبرى بتخصيصِ أقسامٍ تُعنى بهذا الموضوع، كما أنَّها تقدِّم تقارير سنوية تشير إلى التقدُّم المُحرَز في تحقيق أهداف المسؤولية الاجتماعية. على سبيل المثال، تمَّ تطوير مبدأ المحاسبة القائم على «ثلاثية خط القاع المحاسبية»(*) (Triple Line Accounting)، كمحاولةٍ لأخذ التكاليف الاقتصادية والاجتماعية والبيئية لأنشطة الشركة بعين الاعتبار، من خلال إدراجها في الميزانية.

وتجدر الإشارة إلى أنَّ مفهوم «المسؤولية الاجتماعية» ما زال يشكِّل محطَّ

(*) ثلاثية خط القاع المحاسبية: مصطلح تجاري تقليدي يشير إلى مجموع الإيرادات ناقص النفقات، فإذا كان سلباً هناك خسارة وإذا كان إيجاباً كان هناك ربح وقد تطور هذا المفهوم ليصبح اليوم مضافاً إليه عوامل أخرى بالإضافة إلى الإيرادات والنفقات، وهذه العوامل الأخرى التي يطلق عليها خطوط القاع هي الشواغل الاجتماعية والبيئية (المراجع).

جدلٍ قائم. فالاختصاصي في اقتصاد السوق الحرَّة ميلتون فريدمان (1970) يرفضه معتبراً أنَّ القوى التنافسية تبلغ فعاليتها القصوى عندما تحصر الشركات تركيزها في زيادة الأرباح. ولكن، إذا حاولت الشركات بلوغ غاياتٍ اجتماعية أخرى، فقد يؤثِّر ذلك سلباً في آلية الأسعار. ويرى اختصاصيون آخرون في مجال الاقتصاد التأسيسي أنَّ أيَّ موجباتٍ اجتماعية يجب أن تكون منظَّمة من خلال القانون، وليس من خلال الاحتجاجات أو الإعلام (Vanberg 2007).

وفي المقابل، غالباً ما ينتقد ناشطو المجتمع المدني مفهوم المسؤولية الاجتماعية للشركات، إذ يعتبرونها شكليةً، فتسمح للشركات بممارسة «أعمالها كالمعتاد»، وتظهر في الوقت نفسه كأنَّها مسؤولة. في إطار مناقشة «حملة ما بعد النفط» التي أقامتها شركة «بي بي» (BP)، كتبت شارون بيدر (Sharon Beder):

في النهاية، على الرغم ممَّا تزعمه شركة «بي بي» عن مسؤوليتها الاجتماعية، والمحصِّلة الثلاثية، والمصلحة الذاتية الواعية، يبدو أنَّ الأرباح هي أكثر ما يهمُّ الشركة. فقد تستثمر شركة النفط في الطاقة الشمسية وتقرُّ بضرورة الوقاية من الاحتباس الحراري العالمي، غير أنَّها ستقوم بكلِّ ما بوسعها لتضمن إمكانية استمرارها في التنقيب عن الوقود الأحفوري وتوسيع أسواقها (Beder 2002).

تحدّي الديمقراطية

تمتدُّ المخاوف بشأن العلاقة بين الأنشطة التجارية والآثار الاجتماعية إلى المجال السياسي أيضاً، لا سيَّما على صعيد الجدالات حول معنى وممارسة الديمقراطية التمثيلية الحديثة. فالديمقراطية البرلمانية قد أتاحت بعض الفرص الهامة لمختلف المجموعات والأفراد لتعزيز مصالحهم في العملية السياسية. ولكنَّ أهمية الأنشطة التجارية بالنسبة إلى الاقتصاد وأثر الأعمال في العملية السياسية قد طرحا عدداً من الأسئلة حول مدى نزاهة القرارات السياسية وطابعها الديمقراطي.

تحدِّد الدولة الشروط المتعلِّقة بمجتمع السوق والنشاط الاقتصادي من خلال قانون الملكية الخاصة، والعقود، وبناء الأسواق. كذلك، تستجيب الحكومات

للمصالح التنافسية من خلال تنظيم الاقتصاد وفرض القيود الاجتماعية على عمليات الأسواق لتعزيز الإنصاف وغيره من الغايات الاجتماعية. ومع ذلك، فإنَّ بعض المنظِّرين يسلِّطون الضوء على تأثير قطاع الأعمال على صنع القرارات الديمقراطية بصورةٍ غير متكافئة؛ ما يُطيح بمبدأ «الصوت الواحد، والقيمة الواحدة». ولعلَّ التبرُّعات السياسية تشكِّل أحد أكثر الأمثلة وضوحاً على ذلك، بسبب سيطرة الشركات على الأموال والموارد الاقتصادية الأخرى.

ولقد حدثت مؤخَّراً فضيحةٌ في الهند بيَّنت الأثر المدمِّر لذلك. فزُعِم أنَّ وزير الاتِّصالات الهندي قد قدَّم حقوق توفير الخدمات الهاتفية الخلوية لمانحيه بأسعارٍ متدنِّية. فقام كثيرون ببيع هذه الحقوق، فحصدوا بالتالي مكاسب غير متوقَّعة. وقُدِّر أنَّ هذه الفضيحة، المعروفة بفضيحة الجيل الثاني» «2G»، قد كلَّفت الحكومة الهندية 38 مليار دولار أميركي (Bushell-Embling 2010). وهذا المثال الواضح والصريح لتأثير المال على السياسة ليس سوى نوعٍ من أنواع الفساد.

ولكن، قد يكون للتبرُّعات أثر أقلّ وضوحاً أيضاً. فقد ناقش هاكر وبيرسون (Hacker and Pierson) (2010, pp. 177-179) كيف قامت مجموعات الشركات في الولايات المتَّحدة بالتبرُّع لمرشَّحين من كلا الحزبَين السياسيين الرئيسيين، ولكن للبعض منهم فقط ممَّن وافقوا على جدول أعمالٍ مؤاتٍ لقطاع الأعمال يقوم على خفض الضرائب. فهذا يؤثِّر إلى حدٍّ كبير في هوية الفائز، لأنَّ المُرشَّحين المدعومين مالياً لديهم حظوظ أكبر في الفوز. وبذلك، تكون التبرُّعات قد ساعدت على حشد الدعم للسياسات التجارية في الكونغرس. ومؤخَّراً، قامت مجموعات الشركات بتمويل حملات إعلانية «طرف ثالث» لمعارضة السياسات التي تؤثِّر في أرباحها، مثل الحملة التي أقامتها شركات التعدين الأسترالية ضدَّ سياسة فرض ضريبة على التعدين، وذلك في انتخابات العام 2010.

وقد أدَّت مثل هذه الحالات إلى دعوة الكثيرين لفرض حظرٍ على تبرُّعات الشركات في الانتخابات، من أجل الحدِّ من تأثير المال على نتائج الانتخابات السياسية. ولكنَّ ذلك لا يُلغي حاجة الأحزاب والمرشَّحين إلى تمويل حملاتهم.

في هذا الإطار، يشكِّل التمويل العام للانتخابات أحد الحلول لهذه المسألة، مثل النظام المعمول به في كندا، حيث إنَّ الغالبية العظمى من التمويلات تأتي من الحكومة نفسها. ومع ذلك، يزعم الناقدون أنَّ التمويل العام يُزيل حافز الأحزاب لبناء قواعد شعبية مؤيِّدة واسعة من أجل جمع الأموال والتطوُّع. ومن الممكن أن تصبح الأحزاب نتيجة ذلك مهنية وتكنوقراطية بشكلٍ مبالغ فيه، بدلاً من أن تكون منخرطة مع الناس. في مثل هذه الحالات قد يحافظ قطاع الأعمال على امتيازه من خلال تشابه المصالح و«الثقافة» بين نخبة الشركات والأحزاب.

استنتاج

إنَّ تركُّز الموارد داخل الشركات يعطيها دوراً خاصاً في مجتمعات الأسواق. والواقعُ أنَّ نطاق العديد من الشركات يثير تساؤلاتٍ حول قيادة السوق واحتمال الاحتكار. ومع ذلك، يذهب كثرٌ من المُنظِّرين إلى أبعد من ذلك، إذ يعتبرون أنَّ الشركات تمارس نفوذاً اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً بارزاً، من خلال سيطرتها على السلاسل السلعية، والحصص في السوق، والحملات الإعلانية، والقرارات المتعلِّقة بالاستثمار، وصولاً إلى التبرُّعات السياسية. وهذا النفوذ يقدِّم للشركات هامشاً من الاستقلالية عن الضغوط التنافسية في السوق كما عن الضوابط التنظيمية للدولة. في الواقع، يرى بعضُ المُنظِّرين أنَّ الشركات تُبلوِر الأسواق وتؤثِّر على القرارات السياسية، وليس العكس.

ونتيجةً لذلك، يمكن اعتبار الشركات كمصدرٍ تنظيمي بحدِّ ذاتها. إذ إنَّها لا تنظِّم النشاط الاقتصادي من خلال قراراتها على صعيد الإنتاج والتوزيع والاستهلاك فحسب، بل ترسم أيضاً معالم تجربتنا المُعاشة للرأسمالية. فالشركات توظِّف مباشرةً الملايين من الناس وتُحدث وقعاً على عمل الكثيرين سواهم، من خلال تأثيرها في سوق العمل، ومن خلال سلاسل التوريد الخاصة بها. كذلك، فإنَّ تجربتنا الاستهلاكية تتشكَّل من خلال الشركات، سواء من خلال تطوير منتجات جديدة لنستهلكها، أو من خلال إقامة حملات متطوِّرة للتسويق وتكوين العلامات التجارية. وهذه هي التجربة المُعاشة التي نتوجَّه إليها الآن،

بدءاً من عالم العمل والاستهلاك.

الأسئلة :

1. كيف أثَّرت العوامل التكنولوجية والتنظيمية والسياسية في تطوُّر الشركة؟
2. ما الذي يفسِّر النهضة الإدارية كمُكوِّنٍ متميِّز للشركة؟
3. ما هي علاقات السلطة الموجودة ضمن الشركة؟ وكيف تؤثِّر في تنظيمها وتوجيهها؟
4. كيف غيَّرت نهضة الشركات طبيعة المنافسة؟
5. إلى أيِّ مدى عزَّزت العولمة مصالح قطاع الأعمال وأضعفت سلطة الديمقراطيات الوطنية؟

الجزء الثالث

مجتمع السوق النابض بالحياة

الفصل الثامن

العمل، والاستهلاك وجودة الحياة

يختبر معظمنا الاقتصاد بشكلٍ مباشر بصفتنا عمالاً ومستهلكين. والعمل المأجور أساسي بالنسبة إلى مجتمع السوق، فهو يعطينا معنى، ويوفر لنا دخلاً ويعزز تقسيم العمل مما يساعد في تحقيق النمو. دفع ذلك الكثيرين إلى اعتبار الاقتصادات الحديثة «مجتمعات عمل» (Work Societies)، في حين دفعت تغيرات أحدث في طبيعة العمل آخرين إلى القول إنّ النزعة الاستهلاكية تسيطر على حياتنا. فندرس في هذا الجزء تطوّر نموذج الإنتاج الشامل المتمثل في الفوردية (Fordism) وما تلاه من ترتيبات عمل أكثر مرونة وتنوعاً وخطورة. كذلك، نبحث في العلاقة بين العمل والتسلية والاستهلاك والدور المتنامي الذي تؤديه النزعة الاستهلاكية في حياتنا. وأخيراً، ندرس ما يعنيه ذلك بالنسبة إلى جودة حياتنا.

العمل والمجتمع

رأى الكثيرون من أوائل واضعي النظريات المرتبطة بالرأسمالية أنّ طبيعة العمل حددت النظام الاقتصادي الجديد. لكنّ المسألة الهامة هي كيف تُحدد التغيرات في عالم العمل شكل الاقتصاد والحياة اليومية.

أهمية العمل

كان إميل دوركهايم (Emile Durkheim) (1984 – [1893]) أحد أبرز واضعي النظريات المرتبطة بالتقسيم الجديد للعمل، قد درس الطريقة التي يغيّر فيها التخصص في العمل العمليات الاجتماعية، فضلاً عن طريقة الأفراد في إيجاد موقعهم ضمن النظام الاجتماعي. ورأى أنّ الإقطاعية انطوت على تفريق بسيط في الأدوار الاقتصادية التي أدّاها الناس. في حين ظهرت اختلافات بين مالكي الأراضي والفلاحين، وبين الرجال والنساء، واقتضت الاقطاعية بالنسبة إلى معظم الناس تقسيماً بسيطاً للعمل. ولّد ذلك ما أسماه دوركهايم التضامن الميكانيكي. شعر الناس بحس هوية مشتركة استناداً إلى تجربتهم المشتركة في القيام بمهام مشابهة والتعهد بالتزامات اجتماعية قوية. وقد كانت هوية المرء على ارتباط وثيق بالمجموعة مع مساحة صغيرة للفردية.

في المقابل، يتميز مجتمع السوق بتفريق أكبر بكثير في المهام. فقد باتت الوظائف أكثر تخصصاً وقد ولّد ذلك تقسيماً منظماً للعمل. رأى دوركهايم أنّ ذلك أنتج شكلاً مختلفاً من التضامن – تضامن عضوي (Organic Solidarity). ينبثق احساسنا بالهوية المشتركة الآن من الاعتراف بأهمية جميع الأدوار المختلفة التي يؤديها الناس في المجتمع. وباتت الروابط الاجتماعية تستند أكثر فأكثر إلى علاقات العمل عوضاً عن العلاقات العائلية، وحياتنا يحكمها القانون عوضاً عن القواعد الدينية أو الروابط العائلية. إذ يتماشى ذلك مع مبدأ الوظيفية البنيوية الذي يتبناه دوركهايم، باعتبار أنّ التقسيم المعقّد للعمل يضمن أن يؤدي كل شخصٍ دوراً في تأمين الأداء السليم للمجتمع ككل.

صبّت شخصية بارزة أخرى في علم الاجتماع، ماكس فيبر، اهتماماً أكبر على فهم الناس لعملهم. يتماشى ذلك مع مبادئه في علم الاجتماع التفسيري الذي يركّز على كيفية جعل الناس يستمدون معنى من وضعهم الخاص. ورأى أننا نستطيع أن نفهم بشكلٍ أفضل سير الأمور في المجتمع من خلال فهم تصرفات الناس (استناداً إلى أسبابهم الخاصة).

ورأى فيبر (2002 – [1905]) أنّ جزءاً كبيراً من نشوء مجتمع السوق تمثّل في تغيير في طريقة فهم الناس للعمل. انطوى العمل أكثر فأكثر على حس بالمهنة حيث تم تحديد الناس مع نوع العمل الذي يقومون به وهذا ما حفّزهم على أن يسعوا جاهدين للقيام بعملهم على أكمل وجه. ادّعى فيبر أنّ ذلك عكس نشوء «أخلاقيات عمل بروتستانتية» تستند إلى قيم الرصانة وضبط النفس. وأسهم ذلك في ثقافة ادخار، حيث ادّخر الناس أموالهم واستثمروها مجدداً في توسيع أعمالهم، عوضاً عن إنفاق أموالهم على الاستهلاك التفاخري.

كذلك درس فيبر (1978 – [1922]) كيف عكس تطور العمل عملية الترشيد الأوسع نطاقاً. وكما رأينا، اعتبر فيبر العقلانية عنصراً أساسياً للرأسمالية، إذ إنّ الناس اعتمدوا أكثر فأكثر منطق الحساب العقلاني لاتخاذ القرارات. وادعى أنّ أحد العناصر في هذه العملية هو توسع البيروقراطية. وبالنسبة إلى فيبر، عبّرت البيروقراطية عن منطق العقلانية من خلال الحرص على إنجاز العمل وفقاً لقواعد موضوعية وغير شخصية، لا وفقا لنزوات المسؤولين.

لم يكن ذلك إيجابياً وحسب لأنه برأي فيبر أنّ البيروقراطية زادت الكفاءة من خلال جعل المجتمع أكثر انتظاماً، لكنه كان أيضاً عديم الإنسانية، وهذا ما شكّل ما أسماه «القفص الحديدي»(*) (Iron Cage). البيروقراطية الآن جزء من معظم حياتنا اليومية، من تسديد فواتير الهاتف إلى الالتحاق بالجامعة. إنّها تنظّم العمليات الداخلية في الكثير من المنظمات والمؤسسات الحكومية (الفصلان 5 و7).

في هذا السياق، اعترف آدم سميث بوجود اتجاهات متناقضة ضمن الرأسمالية. فيما استحسن سميث (1904 [1776]) تقسيم العمل الذي دفع قدماً بعجلة النمو الاقتصادي، وساهم التخصص في جعل الكثير من الوظائف متكررة ومملة، مما جعل دور العمال ينحصر بتأدية أدوار آلية. وأنتج ذلك ثروة أكبر

(*) القفص الحديدي مفهوم اجتماعي عبّر عنه ماكس فيبر بأنهُ عنصر زيادة ترشيد الحياة الاجتماعية المتأصلة لا سيما في المجتمعات الرأسمالية الغربية. وقد وصف فيبر البيروقراطية في النظام الاجتماعي وكأنها ليلة مظلمة جليدية قطبية (المراجع).

للتمتع بها من خلال الاستهلاك، لكنه لم يشجّع كثيراً على حياة عاملة.

يقدّم كارل ماركس وجهة نظر ناقدة أكثر. فبالنسبة إلى ماركس (1959 – [1844]) قدرتنا على استعمال عقولنا وأجسادنا لتغيير العالم ورسمه على صورة تخيلاتنا جزء مهم من إنسانيتنا، أو «كينونتنا كجنس بشري». وبالتالي، اعتبر العمل ميزة تحدد الانسانية. لكن ادعى أنّه، في الرأسمالية، هذه القدرة قوّضها منطق العمل المأجور.

علّل ماركس (1959 – [1844]) أنّ الرأسمالية أنتجت «بعداً». والمقصود بالعمل المأجور أنّ العمال ما كانوا حقيقة يتحكمون بعملهم بل كانوا يتلقون التوجيهات من المالكين والمدراء. فضلاً عن ذلك، ما كان العمال يراقبون أو حتى على علاقة غالباً بالمنتج النهائي لعملهم. وهذا ما جعل العمال منفصلين ومنبوذين.

ينعكس تركيز ماركس على التحكم بالعمال في النقاشات المعاصرة التي تتناول **الاستقلالية**، أو قدرة العمال على تفحص عملهم، وإصدار أحكام بشأن المهام التي ينبغي القيام بها، وكيفية إنجازها وحتى ما ستكون عليه أهداف العمل النهائية. هذه ميزة أساسية في نقاشات ما بعد الحقبة الفوردية، مع وجهات نظر مختلفة بشأن كيفية تأثير التغييرات في العمل على استقلالية العمال (يُناقش ذلك لاحقاً في هذا الفصل). ويجادل البعض أنّ العمل المأجور يزرع حساً بالمسؤولية. على سبيل المثال، تصف ليسلي تشانغ (Leslie Chang) (2008) الحرية التي تكتسبها الشابات في المصانع اليابانية بعيداً عن عائلاتهنّ.

بالنسبة إلى الكثير من علماء الاجتماع، في ذلك الوقت، العمل أكثر من مجرد مساهمة في الإنتاج؛ فهو جزء أساسي من الهوية ومن تجربتنا. إنّه يرسم هويتنا ويشكّل جزءاً كبيراً من حياتنا اليومية. فالأجر جزء مهم من العمل وهذا ينطبق أيضاً على الإحساس بالمهنة والاستقلالية في العمل. ولأنّ العمل رئيسي لتجربتنا في مجتمع السوق، رأى الكثير من علماء الاجتماع أنّنا نعيش في «مجتمعات عمل» (Beck 2000).

مجتمع العمل

عنى نشوء العمل المأجور أنّ نوع العمل الذي أنجزه الناس أصبح رئيسياً لهويتهم، ودخلهم وموقعهم في الهرمية الاجتماعية. دفعت الضغوطات الجديدة لتنافسية السوق العمال إلى ترشيد العمل. فعلى سبيل المثال، أصبح معظم العمل المأجور موحداً وممكنناً. وهذا ما حدّ من الحاجة إلى مهارات حرفية متخصصة، وجعل المهام التي تنضوي عليها عملية الإنتاج بسيطة نسبياً ومتكررة كي يتمكن معظم العمال من القيام بها مع القليل من التدريب. ويشير هاري برافيرمان (Harry Braverman) (1975) إلى ذلك بصفته «استغناءً عن القوة العاملة الماهرة» في العمل.

كذلك، نظّم العمل المأجور الوقت، فقد بدّل كيفية تنظيم الأُسَر لأوقاتها. بات الآن الوقت الذي يأكل فيه الناس الوجبات ويختلطون بالعائلة رهناً بساعات العمل في المصنع. وتحوّل الروتين الجديد للحياة اليومية فيما أصبح مكان العمل منفصلاً عن العائلة.

فيما غادر الفلاحون أراضيهم أو باتوا عاجزين عن الوصول إليها، انتقلوا إلى حيث يمكنهم إيجاد عمل مأجور. وأطلق ذلك عملية تمدّن، حيث نزح الناس من الجبال إلى المدن. وحديثاً، تجاوز عدد سكان المدن في العالم عدد سكان الأرياف فيما تستمر عملية التمدن في كافة أنحاء دول الجنوب (الأمم المتحدة 2008). ففي بعض المدن، تجاوز عدد النازحين إلى حد كبير فرص العمل المتاحة، مما شكّل «أحياء فقيرة كبرى»، حيث يجد الناس أساليب مبتكرة، وخطيرة غالباً، للبقاء على قيد الحياة (Davis 2006).

تترتب عن التغييرات في طبيعة العمل انعكاسات على التعليم. ففي مجتمعات الفلاحين، اقتصر التعليم الرسمي على الأثرياء. وبالنسبة إلى معظم الناس الآخرين، كانوا يتلقون العلم بشكلٍ أساسي في المنزل، حيث كان الأولاد يتآلفون مع أدوارهم المستقبلية في العائلة. وفي بداية مرحلة الرأسمالية، دُفِعَ

الأولاد إلى العمل المأجور ما أثار مخاوف على صحتهم ورفاهيتهم، وأدى في النهاية إلى حظر عمالة الأولاد (انظر الفصل 2). تصادف ذلك مع بروز التعليم الرسمي الإلزامي للأولاد. فحصلوا على التعليم خارج إطار الأسرة ونالوا مهارات تخولهم المشاركة في عالم العمل المأجور الجديد، ما مثّل ترشيداً للتعليم والتدريب.

الفوردية: نموذج مجتمع العمل

في حين حوّل بروز العمل المأجور الحياة اليومية خلال السنوات الأولى من الرأسمالية، كانت الفترة الأكثر ارتباطاً بـ «مجتمع العمل» هي تلك المعروفة بـ «الفوردية» في الاقتصادات الرأسمالية المتطورة خلال منتصف القرن العشرين. خلال هذه الفترة، أصبح العمل المأجور الشكل الرئيسي للاندماج الاجتماعي (Beck 2000) – السبيل الأساسي ليجد الناس مكانتهم (أو يندمجوا) في المجتمع.

استمدت الفوردية اسمها من الممارسات التنظيمية المطبقة في شركة «فورد موتور كومباني» ومالكها هنري فورد، الذي كان رائداً في الإنتاج الشامل للسيارات. يشبه النظام الذي اعتمده فورد (نوقش في الفصل 3) مبادئ الإدارة العلمية في النظرية التايلورية (انظر المربع 1.8).

المربع 1.8 الإدارة العلمية

تشير الإدارة العلمية إلى التقنيات التي ابتكرها المدير والمهندس الصناعي الأميركي فريديريك تايلور في أواخر القرن التاسع عشر. عُرِفت ممارسته هذه أيضاً بال «تايلورية». كان تايلور (1911) معنياً بوجود أوجه قصور على نطاق واسع في الاقتصادات الصناعية. وكان واثقاً من أنها يمكن أن تُعالج من خلال «الإدارة المنهجية» (Systematic Management) للعمل التي تستند إلى القوانين والقواعد والمبادئ العلمية.

ويمكن تطوير المعرفة العلمية بوسائل الإنتاج من خلال تحليل دقيق للوقت الذي يستغرقه العمال والتقنيات التي يستخدمونها في أداء مهام معينة. تتيح هذه المعلومات للمدراء تطبيق العمليات الأكثر «فعالية». لكن ثمة اختلاف بشأن تأثير التايلورية على العلاقة بين العمال وأرباب العمل في القرن العشرين.

تقرّ حجة شائعة بأنّ مبادئ التايلورية زادت قدرة التخطيط لدى المدراء ومكننة الإنتاج. وقد أتاحت ذلك من خلال زيادة تقسيم العمل والتنظيم الهرمي في الشركات مع كبح مهارات واستقلالية اليد العاملة في آن (Braverman 1975). بيد أنّ آخرين يؤكدون أنّ عمل تايلور وزملاءه تمّ بالتعاون مع الحركات العمالية آنذاك كجزء من دور تنظيمي أكبر للعمال في مسار العمل (Nyland 1996).

بغض النظر عن نوايا تايلور وطموحاته الشخصية فإنّ إرثه عميق. اليوم، يبدو مفهوم تحسين «فعالية» سير العمل لزيادة الإنتاجية موضع إجماع. فتحسين الإنتاجية هو هدف الشركات وتظهر هذه الفكرة عادة في خطابات السياسيين وصانعي السياسات. بات المدراء اليوم يستعملون

تقنيات تايلور في قطاعات وصناعات جديدة، بما في ذلك الخدمات. على سبيل المثال، غالباً ما تمثّل مراكز الاتصال بيئة عمل خاضعة لمراقبة عن كثب وإدارة مُحكمة تعكس في بعض الأحيان ظروف المصنع في مطلع القرن العشرين في ما يتعلق بخطوط الإنتاج (Hingst 2006, p. 7)

كان فورد معنياً أيضاً بحياة العمال خارج مكان العمل. عام 1914، زاد بمعدل الضعفين أجر بعض من عماله مقابل مراقبة حياتهم الخاصة وتشجيعهم على تبني معايير السلوك «الأخلاقي» (Edgell 2006). هدفت هذه الزيادة في الأجر إلى

توليد حس بالولاء لشركته وتحفيز الطلب على سيارات شركة «فورد موتور» في صفوف القوة العاملة لديه. يهدف تطبيق المعايير الاجتماعية إلى التخفيف من الشعور بالبُعد، والتغيب عن العمل، وعدد العمال البدلاء في شركة «فورد».

منذ ذلك الحين، أصبحت «الفوردية» مرادفاً لمجموعة أوسع من المؤسسات التي حققت ازدهاراً طويل الأمد. كانت هذه حقبة من النمو والاستقرار الاقتصادي الشامل. حقق معدل البطالة مستويات منخفضة تاريخية وكانت معظم الوظائف بدوام كامل. وكذلك أضحت أنماط التوظيف أكثر استقراراً. وبقي الكثير من الناس في الوظيفة نفسها، مع رب العمل نفسه في معظم الأحيان، طوال حياتهم أو معظمها. دعمت استقرار التوظيف مجموعة من «التسويات» التي تستند إلى «صفقات ضمنية» بين نقابات العمال والشركات. اختلفت طبيعة هذه التسوية بين دولة وأخرى، من اتفاقيات رسمية في الدول الشرِكاتية كألمانيا، إلى «الاتفاق غير الرسمي بين العمال والرأسماليين» (Gordon, Edwards and Reich 1944) الذي ظهر في الولايات المتحدة ونوقِش في الفصل 7. حرصت هذه الاتفاقات على أن ينال العمال زيادات في الأجر تتماشى مع إنتاجيتهم وذلك مقابل موافقتهم على القرارات الإدارية والامتناع عن المشاركة في إضرابات اتحاد نقابات العمال، وهذا ما وفّر للعمال أجوراً حقيقية ترتفع باستمرار.

في معظم الأحيان كان استقرار التوظيف مدعوماً من خلال التشريع الصناعي الذي روّج للتفاوض الجماعي مما يعني أنّ النقابات كانت معنية بشكلٍ مباشر بالمفاوضات بشأن الأجور وظروف العمل. هذه البيئة القانونية، إلى جانب أنماط توظيف ثابتة، ساهمت في ارتفاع معدلات العضوية في النقابات على امتداد العالم المتطور. واستمرت الإضرابات لكن في الكثير من الدول تم التعامل مع النقابات المتطرفة بقسوة، بما في ذلك من خلال القمع المباشر الذي تمارسه الدولة والذي يميل إلى الحد من النضال النقابي.

أتاحت التطورات التكنولوجية الإنتاج الأكثر فعالية لمجموعة واسعة من البضاعة الاستهلاكية، من السيارات إلى المنتجات المنزلية. وهذا ما جعل نمط

الحياة الاستهلاكي يمتد إلى شريحة أكبر من الناس. كذلك، سهّل التوظيف الثابت الابتكارات في الأسواق الائتمانية. فيما كانت التسليفات تقتصر في السابق على الشركات والأثرياء إلى حد كبير، وأسهمت أشكال جديدة من الائتمانات، كالرهون و«الشراء بالاستئجار»(*) (Hire Purchase) في توفير التسليفات لشريحة أكبر من السكان، مما أتاح استهلاكاً أكبر.

فضلاً عن ذلك، شجّع الاستقرار الوظيفي تماثل العمال على نطاق واسع مع وظيفتهم ومكان عملهم. وتظهر شارون بيدر (2000) كيف بذل أرباب العمل جهوداً متعمدة لتشجيع العمال على التماثل مع شركاتهم (عوضاً عن طبقتهم) من خلال مجلات وكتيبات خاصة بالشركة. ظنّ أرباب العمل أنّ ذلك قد يقلل النزاعات في مكان العمل. وترى بيدر أنّ هذه التدابير كانت تهدف إلى زرع قيم تشبه «أخلاقيات العمل البروتستانتية» التي وضعها فيبر.

استندت الفوردية أيضاً إلى دولة رفاهة تستهدف العمال وعائلاتهم. ففي الكثير من الدول، يرتبط التأمين الصحي، ومعاشات التقاعد وإعانات البطالة بالتوظيف. وهذا ما أسماه ريتشارد تيتموس (Richard Titmuss) (1958) «الرفاهية المهنية» (Occupational Welfare). والعكس بالعكس، لم يتلقَّ من هم خارج سوق العمل إلا أدنى مستوى دعم من الدولة في إطار «شبكة الأمان» (Safety Net).

بيد أنّ الفوردية لم تكن نظام مساواة، بل نظام عمالة «مجزأة» (Gordon, Edwards and Reich 1982). وفيما توسعت القوى العاملة التي تقوم بالأعمال اليدوية أو ما يُسمى «العمال ذوو الياقات الزرقاء»، حذا حذوها «العمال ذوو الياقات البيضاء»(**) والقوى العاملة الإدارية، وهذا ما أدى إلى نشوء طبقة

(*) وهو مصطلح تجاري قانوني يبيح من خلال عقد دفع ثمن السلعة بنسبة مئوية من القيمة الفعلية لمدة معينة (المراجع).

(**) يشير مصطلح القمصان البيضاء الذي يرتديه العاملين في مكاتب الشركات خلال القرنين التاسع عشر والعشرين في الدول الغربية وهو عكس القمصان الزرقاء الذي يعتبر زي العمال الفعليين في المعامل (المراجع).

بيروقراطية جديدة داخل الشركات الكبرى، كما هو مبيّن في الفصل 7. كذلك، انقسمت القوى العاملة الفوردية على أسواق عمل»رئيسية» و «ثانوية». احتوت أسواق العمل الرئيسية الوظائف التي تتسم بأجر مرتفع نسبياً، باستقرار في التوظيف وبفرص ترقية (تُسمى أسواق العمل الداخلية). أما أسواق العمل الثانوية فقدمت عادة أجراً أدنى وأماناً وظيفياً أقل، وفرصاً أقل للتقدم المهني.

بشكلٍ عام، تنعّم العمال الذكور والبيض في الصناعات الاحتكارية الكبرى بمنافع الفوردية. بالمقابل، غالباً ما أساء تقسيم سوق العمل إلى النساء والعمال غير البيض وجعلهم أسرى وظائف أقل أماناً وأدنى أجراً. جاء ذلك نتيجة التمييز الرسمي (مثال السياسات التي تمنع النساء المتزوجات من أن يتوظّفن) ونهج التمييز غير الرسمي الذي نوقِش في الفصل 4. وفي حين قامت الحركات الاجتماعية الجديدة بحملات في سبيل إزالة معظم التمييز غير الرسمي، واستمرت اللامساواة في سوق العمل.

تغيرات في مجتمع العمل

منذ سبعينات القرن الماضي، بدأ تنظيم العمل في الاقتصادات الرأسمالية بالتغيّر. يُستعمَل مصطلح «ما بعد الفوردية» لوصف حركة تختلف عن نُظُم الإنتاج الصناعي الضخمة، والطبقة العاملة الضخمة والبيروقراطيات الإدارية الكبرى في عهد الفوردية. «المرونة» و«اللامركزية» هي المبادئ التوجيهية لتنظيم العمل والإنتاج في مرحلة ما بعد الفوردية.

ما بعد الفوردية

يتقدّم واضعو نظريات ما بعد الفوردية بادعاءات إيجابية ومعيارية في آن. بمعنى آخر، هم يناقشون كيفية تغيّر الاقتصاد وما إذا كان ينبغي الترحيب بهذه التغيرات أم لا. ويقول البعض إنّ مرونة مرحلة ما بعد الفوردية طاولت الاقتصاد ككل في حين يقول آخرون إنها بقيت منحصرة بقطاعات معينة دون غيرها. ويرى مؤيدو ما بعد الفوردية أنّ المرونة حفّزت المنافسة حتى إنها زادت أيضاً مهارات

العمال واستقلاليتهم، فيما يرى النقّاد أنّ المرونة تزيد عدم المساواة وتقوّض ظروف العمل.

ترتبط مجموعة من التغيرات الاقتصادية والاجتماعية بهذا التحوّل. وطعنت الحركات الاجتماعية ببعض الأسس الاجتماعية للفوردية. فمنذ ستينات القرن الماضي، دخلت النساء إلى القوة العاملة بأعداد أكبر، في حين طالبت أقليات إثنية كثيرة بحقوق سياسية وصناعية أكبر. وقد ساعد رفع مستويات التعليم والتقنيات الجديدة في جعل بعض أشكال الإنتاج لامركزية. وطرحت الأزمة الاقتصادية التي حدثت في سبعينات القرن الماضي (الفصل 6) تساؤلات اقتصادية أشمل دفعت البعض إلى الدعوة إلى إصلاحات جذرية في السوق قوّضت استقرار التوظيف في المرحلة الفوردية.

يرى مشجعو إنتاج ما بعد الحقبة الفوردية، مايكل بيور وتشارلز سابل (Micheal Piore and Charles Sable) (1984) أنّ مرحلة ما بعد الفوردية تتيح «تخصصاً مرناً» (Flexible Specialisation). في هذه المرحلة تستطيع الشركات أن تستجيب بسرعة لظروف السوق المتقلبة من خلال تغيير كميات البضاعة المنتجة وأنواعها. لعل العنصر الأساسي في هذه العملية هو استعمال فِرَق إنتاج تضم عدداً من العمال المتعددي المهارات الذين يتشاركون في إنتاج سلع كاملة عوض أن يركّز كل عامل على نشاط منفصل.

يدّعي بيور وسابل أنّ النماذج التي تستند إلى العمل الجماعي تتيح اتخاذ قرارات أقل مركزية وأقل هرمية فضلاً عن اندماج أكبر بين الإدارة وفرق الإنتاج. وهكذا يصبح العمال قادرين على المشاركة في تشغيل الشركة (Amin 1994, pp. 20-21)، ما يحد من شعور العمال بالبُعد والملل. ويرى منظّرو ما بعد الفوردية أنّ الفرق المتعددة المهارات أكثر فعالية. فهي أكثر قدرة على الاستجابة بسرعة للظروف المتغيرة من خلال الإنتاج «المبرمج». يتميز هذا النموذج بأنّه يخفض فارق الوقت ما بين الاستثمار والبيع ويمكن أن يسمح للشركات بالتجاوب بسرعة أكبر مع التقنيات المتغيرة أو أذواق المستهلكين.

اعتبر الكثير من علماء الاجتماع الاقتصاديين أنّ هذا النموذج يسهّل بروز الشركات الصغرى، مدمراً بالتالي السيطرة البيروقراطية للشركات الاحتكارية الكبرى (Trigilia 2002). في هذا الاطار، تكون فِرَق الإنتاج منظمة بشكلٍ فعال ضمن مجموعة من الشركات الأصغر حجماً لا على شكل وحدات ضمن شركة واحدة أكبر حجماً. تتواصل الشركات الأصغر حجماً من خلال شبكات تعاقدية تخوّلها تحقيق منافع من خلال حجمها في مجالات كالتسويق وتدريب العمال المهرة عبر تجميع الموارد. يعتبر ذلك ناجحاً جداً في الصناعة ذات التقنية العالية حيث أصبحت المهارات الحرفية أكثر أهمية والطلب يتغيّر بسرعة. خير مثال على ذلك الضواحي الصناعية الجديدة في «إيطاليا الثالثة»(*) التي تنتج الأزياء الراقية أو الزجاجيات (Goodman and Banford 1989)، أو صناعة النبيذ في أستراليا (Smith and March 2007).

إن تطوير تكنولوجيات جديدة أمر أساسي لظهور مرحلة ما بعد الفوردية. يمكن للتكنولوجيات الجديدة أن تساعد على المرونة، وذلك بالحد من الحاجة إلى العمل وتعزيز الإنتاجية (Amin 1994, p. 17). كما أن تكنولوجيا المعلومات القائمة حول أساليب اتصالات جديدة كانت لها أهمية كبرى أيضاً في التغلب على قيود الزمان والمكان، الأمر الذي يسَّرَ «العمل من المنزل» ووفّر المرونة لدى العمال في تنظيم أوقات عملهم.

المرونة والتجزئة

يشير نقاد هذا النموذج المثالي إلى عدد من الجوانب السلبية المرتبطة بالمرونة. إن استقلالية العمال في الإنتاج المبني على عمل الفريق يمكن أن تكون مرهقة واستغلالية حيث يُنتظر من العاملين تحقيق أهداف عالية جداً. وقد تسمح المرونة بتكامل أفضل بين العمل وغيره من الالتزامات الأخرى، أو

(*) يقصد بإيطاليا الثالثة أنه في مرحلة السبعينات والثمانينات من القرن المنصرم كانت إيطاليا تعج بمجموعة كبيرة من الشركات الصغيرة وورش العمل في مناطقها الوسطى وشمال شرق البلاد، في حين بقية إيطاليا كان يعنى فيها بالصناعات الثقيلة (المراجع).

يمكن أن نرى العمل يغزو بقية الحياة كون التمييز بين العمل والمنزل أصبح غير واضح، على سبيل المثال حين يتحقق العمال من بريدهم الإلكتروني من هاتف العمل في عطلة نهاية الأسبوع.

وقد أدت التكنولوجيات الجديدة أيضاً إلى فقدان الوظائف في بعض الصناعات التحويلية ، فضلاً عن نوع من «التصنيع في قطاع الخدمات» (Amin 1994, p. 18). على سبيل المثال، تستخدم مراكز الاتصال الكبيرة تقنيات الاتصالات الحديثة لتطوير شكل من أشكال الإنتاج الضخم في قطاع الخدمات، مما قد يثير قضايا اجتثاث المهارات ونظرية الاغتراب عند ربطها بعمل المصنع.

وإلى جانب الابتكارات التكنولوجية، أنتجت مرحلة ما بعد الفوردية تغيرات سياسية أيضاً، مثل تخفيف الرقابة على سوق العمل أي تحريره. وحل تحرير سوق العمل محل نظام مركزي جزئي لتحديد الأجور، حيث كانت ظروف العمال في كل الصناعات موحدة إلى حد كبير. وسهلت الإصلاحات تحديد الأجور والظروف بحسب مستوى الشركة (ما يسمى أحيانا بمساومة المؤسسة) أو حتى سمحت باختلاف الظروف بين العاملين في نفس الشركة (من خلال العقود الفردية).

يزعم بعض خبراء الاقتصاد أن هذا المستوى من المرونة يساعد في الإنتاجية، ويمكن أن يسمح لأرباب العمل بتكييف ظروف العمل مع احتياجاتهم، وربما مع احتياجات موظفيهم . يعكس هذا الرأي فهما كلاسيكاً جديداً لسوق العمل أي اعتبارها صفقة بين شريكين متساويين رسمياً – أي العمال وأرباب العمل – اللذين يستفيدان على حد سواء من خلال التبادل فيما بينهما.

يرى علماء الاجتماع الآخرون أنّ معظم أرباب العمل يتمتعون بقدرة على المساومة أكثر من معظم العمال. وهذا التفاوت يؤدي بهم إلى الدعوة إلى وضع قوانين لحماية العمال المستضعفين من خلال ضمان الحد الأدنى من المعايير. وهذا ما يقلص نطاق التنوع في ظروف التوظيف بين مختلف الشركات.

يختلف المنظّرون أيضاً حول تأثير المرونة على العمالة. فيزعم النقاد أنها تسمح للعمال بالانعزال بشكل أكثر سهولة بالإضافة إلى خلق حالة من انعدام الاستقرار لديهم. ويستخدم دايفد هارفي (David Harvey) (1990) مصطلح «التراكم المرن» (Flexible Accumulation) (انظر أيضاً الفصل 3) لوضع تصور حول هذه التحولات «ما بعد الفوردية»، معتبراً أن المرونة تحول القوة من العمال إلى أرباب العمل. وبدلاً من ذلك، يرحب الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد بالمرونة في كثير من الأحيان، معتبرين أن أرباب العمل يميلون إلى توظيف العمال العاطلين عن العمل إذا كانوا يعرفون أنّ في وسعهم صرفهم من الخدمة في الأوقات الصعبة.

هذه المفاهيم المختلفة لسوق العمل ولطبيعة التغيرات التي أحدثتها مرحلة ما بعد الفوردية على العمل، أثارت جدلاً حول تأثير مرحلة ما بعد الفوردية على مهارات العمال. إنّ الطبيعة المتفاوتة لمرحلة ما بعد الفوردية تعني وجود نظريتي اجتثاث المهارات وإعادة تشكيل المهارات على حد سواء في مختلف المهن والصناعات والمناطق. وقد أنتج ذلك وفقا لأتكينسون (Atkinson) (2003) سوق عمل على شكل«U». وقد انخفض العديد من فرص العمل ذات الدخل المتوسط مثل الصناعات. كان النمو في توظيف قطاع الخدمات في القمة، مثل التمويل، وفي الأسفل، مثل الضيافة (المربع رقم 2.8).

ركّز بيور وسابل على أن «التخصص المرن» يؤكد على إمكانية مرحلة ما بعد الفوردية في إعادة تشكيل المهارات. فهما يشيران إلى التدريب المستمر الذي تتطلبه الابتكارات التكنولوجية (Amin 1994, p. 21). مع ذلك يؤكد العديد من وعلماء الاجتماع وخبراء الاقتصاد السياسي، على كيفية تمكن المهام الجديدة من زيادة كثافة العمل، من دون منح مزيد من الاستقلالية (Braveman 1975).

المربع 2.8 ماكدونالدزية العمل(*)

صاغ جورج ريتزر (George Ritzer) (1983) المصطلح «ماكدونالدزية» (McDonalidisation) لوصف كيفية تطبيق مبادئ صناعة الوجبات السريعة في أوسع المجتمعات الرأسمالية. وتشمل هذه المبادئ: العقلانية والسرعة والكفاءة وتوحيد المعايير والتجانس والاغتراب، وهي تتمثل بشكل أكثر وضوحاً في نموذج التوظيف في سلاسل مطاعم الوجبات السريعة مثل سلسلة مطاعم ماكدونالدز.

تميل ماكدونالدز إلى توظيف العمال الصغار جداً، كما أن إنتاج الغذاء يخضع لمعايير موحدة للغاية، مما يحد من المهارة اللازمة. ويدعي ريتزر أنه يتم استخدام هذا النموذج من العمل في جميع أنحاء قطاع الخدمات.

إن التوسع السريع في وظائف ماكدونالدز، كما يصفها ريتزر، يشمل خلق فرص عمل جديدة غير ماهرة، والأهم من ذلك اجتثاث المهارات من الوظائف التي تتمتع أصلاً بالمهارات، مثل تلك الموجودة في الصناعة المصرفية. يوجد خمس خصائص لماكدونالدزية العمل:

وظائف تنطوي على سلسلة من المهام البسيطة - رصد المهام واحتساب مستويات الكفاءة - يكون العمل قابلاً للتنبؤ والتكرار- تستخدم الآلات لتحل محل اليد العاملة البشرية وتقيد استقلالية العمال - وأخيراً ارتفاع في معدل تغيير الموظفين.

(*) الماكدونالدزية مصطلح استخدمه عالم الاجتماع جورج ريتزر (George Ritzer) عام 1992 في كتابه الموسوم *The McDonalization Society* وهو يفسر فيه الثقافة المميزة لمطعم الوجبات السريعة وكيفية إعادة صياغة مفهوم الترشيد والانتقال من التقليدية إلى عقلانية الفكر والإدارة العلمية (المراجع).

بالنسبة لريتزر (1993 p. 100)، إنّ ماكدونالدزية المجتمع هي (أ) عملية عقلنة واسعة النطاق حيث تكون صناعة الوجبات السريعة هي النموذج، بدلاً من البيروقراطية (كما اعتبر فيبر). يمكن ملاحظة هذه العقلنة على نطاق أوسع في نظم إنتاج الأغذية وتوزيعها مثل الزراعة التصنيعية والرحلالت المنظمة، وفي التعليم من خلال تركيزها على النتائج القابلة للقياس الكمي، واستخدام الهندسة الوراثية لتغيير الكائنات الطبيعية. يقول ريتزر (1993 p. 100) إنّ منطق الماكدونالدزية أمر غير منطقي، وغير عقلاني في نهاية المطاف، وذلك لأن الكفاءة تصبح هي النهاية بدلاً من وسائل النشاط، كما أن الطبيعة غير الشخصية لمثل هذا المجتمع يؤدي إلى نزع الإنسانية وبث خيبة الأمل على نطاق واسع.

ويوجد اتجاه أكثر تميزاً وهو تجزئة العمل. لقد تغيّرت ساعات العمل لتبتعد عن النموذج القياسي للتفرغ للوظيفة، وتشمل مجموعة واسعة من أشكال العمالة «غير المعيارية» (Non-Standard). في كافة أنحاء منظمة التعاون والتنمية كان هناك زيادة في فرص العمل بدوام جزئي (التي تهيمن عليها النساء العاملات في جميع البلدان)، فضلا عن العديد من البلدان التي تعاني من ساعات عمل إضافية كبيرة (العمل خارج ساعات التفرغ العادي)، والتي يهيمن عليها العمال الذكور (OECD 2005).

يبدو أن نسبة العمالة الدائمة قد انخفضت أكثر فأكثر لتزداد نسبة العمالة المؤقتة أو التعاقدية على حد سواء (OECD 2008). يتمتع العمال المؤقتون بنسبة اقل من الاستقرار الوظيفي، كونه يجري استخدامهم فعلياً على أساس ساعات العمل الفعلية أو التناوب. فهم يتلقون فوائد أقل مثل استحقاقات الإجازات، ولكن يتجهون إلى تلقي أعلى معدلات الأجر بالساعة. إنّ العمال المتعاقدين هم فعلياً شركات صغيرة. ويدفع للعامل على أساس الإنتاج بدلا من ساعات العمل الفعلي وغالباً ما يكون العامل مسؤولاً عن تأمينه الخاص وعن انتفاعاته.

أصبحت الوظائف أيضاً أقل استقراراً في ظل مرحلة ما بعد الفوردية. فالناس أكثر عرضة للانتقال بين وظائف ومهن في كثير من الأحيان، مما يخلق تاريخاً مهنياً أكثر فردية ويؤدي إلى إنتاج تفرد أكبر. يصف زيغمونت بومان (Zygmunt Bauman) (2000) هذا الواقع الجديد باعتباره «الحداثة السائلة»(*) (Liquid Modernity) حيث يتنقل الناس بين المشاريع القصيرة الأجل والهويات الثقافية، بطرق تختلف من شخص لآخر، بدلاً من إيجاد القناعة في العمل على المدى الطويل والقواعد الاجتماعية المقررة.

ومع ذلك، غالباً ما يكون أجر العمال العرضيين والمؤقتين منخفضاً ويخضع لساعات العمل الفعلية التي يمكن أن تختلف بشكل كبير أو تنتهي في المدى القصير. وعلى غرار ذلك، في حين أنّ التوظيف على أساس العقود الفردية أو الأعمال الحرة كصاحب الامتياز يمكن أن ينتج دخلاً معقولاً، فهناك انعدام للاستقرار الوظيفي. وهذا يعني أنّ العمال أكثر عرضة لتقلبات الأسواق، وهو أمر يعززه الارتفاع الشديد في معدلات البطالة في العقود الأخيرة إلى أكثر من معدلاتها المسجلة في خلال فترة الفوردية.

وأخيراً، في عمق سوق العمل، أصبحت المرونة مرتبطة بانعدام استقرار الدخل. إن العمالة المؤقتة العرضية وارتفاع العمالة الناقصة (البطالة الجزئية) - حيث يكون لدى الناس عمل ولكن لساعات أقل مما كانوا يرغبون - ترتبطان بنمو الطبقة العاملة الفقيرة، وخاصة في الولايات المتحدة الأميركية (Ehrenreich 2001). غالباً ما يكون هؤلاء العمال في «عمالة غير ثابتة» (انظر «نوعية الحياة» لاحقا في هذا الفصل) يتمتعون بوفورات ضئيلة أو حماية اجتماعية بسيطة.

«برامج العمل الإلزامي» ومرحلة ما بعد الفوردية

(*) وتدعى أيضاً بالحداثة المتأخرة (Late Modernity) وهو توصيف لأعلى درجات التطور في المجتمعات في يومنا هذا كاستمرار لتطوير الحداثة وليس يقصد بذلك الدولة الجديدة المتميزة لما بعد الحداثة على الرغم من؟ أنها من نتاج الاقتصادات الرأسمالية العالمية التي تؤمن بخصخصة الخدمات وثورة المعلومات (المراجع).

غالباً ما يصحب التغييرات في هيكل العمالة تغييرات في الرعاية الاجتماعية. فمنذ عام 1990، برزت ممارسات جديدة تعرف باسم «البرامج الإلزامية» (Work Fare)، ولا سيما في أنظمة الخدمات الرعاية الليبرالية في العالم الناطق باللغة الإنجليزية. تشير عبارة «البرامج الإلزامية» إلى مجموعة من البرامج والمتطلبات الإلزامية للمستفيدين من خدمات الرعاية الليبرالية بغية إنفاذ الرعاية في العمل والمساكن الاجتماعية (Beck 2001, p. 10). إن البرامج الإلزامية هي جزء من التحول الليبرالي الجديد الأوسع في صنع السياسة العامة التي نوقشت في هذا الكتاب.

إن الربط بين المساعدة الاجتماعية في العمل وسوق العمل ليس أمراً جديداً. على سبيل المثال، وفقا لقوانين الفقراء في إنجلترا، إذ كان العاطلون عن العمل قادرين على الحصول على مساعدات البطالة فقط عن طريق الذهاب إلى الإصلاحية، حيث كانوا يجبرون على العمل في ظل ظروف وحشية (Fox-Piven and Cloward 1971).

ومع ذلك، تمثل»البرامج الإلزامية» تحولاً من نظام الرعاية الاجتماعية الفوردي، فمدد مدفوعات الإعاشة إلى العمال خارج سوق العمل، بالحد الأدنى من متطلبات الالتزام. وعكس هذا النظام الافتراض الضمني بأن سبب البطالة إلى حد كبير هي المشاكل الهيكلية، مثل عدم كفاية الطلب، وهذا يعني أن العمال كانوا غير قادرين على العثور على عمل.

أما النهج الجديد، والذي بموجبه يكون على العاطلين عن العمل الامتثال لمتطلبات زائدة، فيعكس الاعتقاد بأنّ البطالة ناتجة إلى حد كبير عن ضعف الحوافز أو ضعف أخلاقيات العمل بدلاً من ظروف الاقتصاد الكلي، فيكون «اختيار» العمال فعليا هو عدم العمل. ويتم رصد أنشطة الامتثال على نحو متزايد من قبل الدولة، في ظل وجود المستفيدين الذين يجبرون على أداء أنواع مختلفة من العمل منخفض أو بدون أجر بغية أن يصبحوا مؤهلين لتلقي الأجر.

من الأمثلة المهمة حول البرامج «الإلزامية قانون تسوية المسؤولية الشخصية وفرص العمل» الموقع تحت إدارة كلينتون في الولايات المتحدة في عام 1996. حدد مشروع هذا القانون مدة خمس سنوات كحد أقصى لمدفوعات البطالة الفردية وأمر بأن ينتقل العمال العاطلين عن العمل الى العمل في غضون سنتين من فقدان وظائفهم (US GPO 1996).

أحد اشكال البرامج الإلزامية، المرتبط بالطريق الثالث لصناعة السياسات (الذي نوقش في الفصل 10) هو الجمع بين اختبارات الالتزام بالتغييرات الحاصلة في النُظُم الضريبية وبين الرعاية الاجتماعية. الأمر الذي يحدد وجود مشكلة محتملة في تفاعل النُظُم الضريبية والرعاية، فترى المستفيد من المدفوعات يفقد المدفوعات بينما يدفع الضرائب أيضاً، وربما يحصل على دخل ضئيل من العمل. يعكس ذلك فهما كلاسيكياً جديداً للبطالة على أنها مرتبطة بالحوافز ولكن يسعى إلى زيادة ثمار العمل وتكاليف البطالة على حد سواء. ويشكل انخفاض الائتمان الضريبي للدخل المنخفض مثالاً على ذلك، فهو تقليص للضرائب بالنسبة لأولئك الذين ينتقلون إلى وظائف منخفضة الأجر.

ويعتبر المنتقدون أنّ البرامج الإلزامية تعزز التغيرات التي تحدثها مرحلة ما بعد الفوردية في العمل. ويمكن للبرامج الإلزامية أن تجعل وجود البطالة أمراً قاسياً، عبر تشجيع الناس على قبول العمل المؤقت غير المستقر. ويمكن لإصلاحات الطريق الثالث أن تسمح لذوي الدخل المنخفض في سوق العمل بالبقاء عن طريق زيادة المدفوعات الحكومية (مثل المساعدة العائلية) لذوي العمالة المؤقتة غير المستقرة.

المجتمع ما بعد الصناعي؟

ادعى بعض المنظرين، مثل دانيال بيل (Daniel Bell) (1999)، أن التغييرات المرتبطة بمرحلة ما بعد الفوردية تُشكّل تحولاً أكبر في طبيعة مجتمع السوق. وأفاد دانيال بيل أننا نعيش في «المجتمع ما بعد الصناعي» (Post-Industrial

(Society. وقال إن المجتمعات الرأسمالية المتقدّمة خضعت لعملية تحول كبرى فانتقلت من اقتصاد قائم على الصناعة، إلى مجتمع حيث يقوم النجاح الاقتصادي على البيانات والمعلومات والخدمات المعرفية.

إنّ محرك المجتمعات ما بعد الصناعية هو ابتكار نابع من تنظيم المعلومات. وإنّ للمجتمع ما بعد الصناعي انعكاسات كبيرة على تنظيم العمل لأنه، وفقاً لدانيال بيل، يتم إنشاء القيمة في المقام الأول من خلال العمل المعرفي بدلاً من العمل اليدوي. ولذلك، تم استبدال أهمية انتشار الوظائف اليدوية ذات الياقات الزرقاء، مثل العمل في المصانع، بالوظائف الكتابية ذات الياقات البيضاء، كالاستشاريين والمتخصصين في تكنولوجيا المعلومات والمديرين.

ترتبط الفرضية ما بعد الصناعية ارتباطاً وثيقاً بفكرة القيم ما بعد المادية التي تم وضعها ضمن العلوم السياسية. وقال رونالد إنغلهارت Ronald) (Inglehart إن هذه التغييرات في الاقتصاد متصلة بتغيير القيم، التي لم تعد تؤكد على سياسات الطبقات، وإنما تركز على ما يبدو على القضايا غير الاقتصادية، مثل البيئة وحقوق الإنسان (انظر الفصل 10). وترتبط فرضية إنغلهارت بالأعداد المتزايدة من العمال المهنيين والتقنيين الحائزين على التعليم العالي، والذين تتم تسميتهم أحياناً بـ «الطبقة الجديدة» (New Class) (Inglehart 1990)، أو «عمال المعرفة» (Knowledge Workers) (Drucker 1999) أو «الطبقة المبدعة» (Creative Class) (Florida 2002).

ويؤكد منتقدو هذه الفرضية، رغم ذلك، أن مجتمعات الأسواق لا تزال قائمة على الإنتاج الصناعي. ويعتبر سوجا (2000) وسكوت (1988) أنه رغم وجود بعض ما يسمى الابتعاد عن سياسية التصنيع، وخاصة في المدن الداخلية للبلدان الرأسمالية المتقدمة، فقد انتقلت الصناعة بشكل كبير إلى أطراف المدن. وتوفّر هذه المساحات الصناعية الجديدة المزيد من المرونة في أنظمة الإنتاج الصناعي والعمالة الرخيصة للوظائف التي سحبت منها المهارات في المرحلة ما بعد الفوردية، ولكنها تبقى ضرورية.

ثانياً، وكما يشير مصطلح «الدولة الصناعية الجديدة»(*) (Newly Industrialised Country) فإنّ الكثير من عمليات الابتعاد عن سياسة التصنيع التي حدثت في العالم المتقدم على مدى العقود الأربعة الماضية قد رافقه ارتفاع سريع في التصنيع في البلدان النامية مثل الصين والهند وجنوب أفريقيا والمكسيك والبرازيل. وقد تم تصدير الكثير من الإنتاج الصناعي من البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية بحثا عن العمالة الرخيصة وغير المنظمة، والضرائب المنخفضة، والقوانين البيئية اللينة. وأدى ذلك إلى تقسيم دولي للعمل، حيث يتم في العالم النامي إنتاج العديد من البضاعة التي لا تزال تستهلك في البلدان المتقدمة، وتربطها عمليات العولمة مثل التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر.

يؤكد المدافعون عن العولمة كيف أن الوظائف الجديدة في المصانع تستطيع أن تجلب أجوراً أعلى من التي كانت متاحة سابقاً (مثل (Sachs 1189)). ولكن الأجور أقل بكثير من تلك الموجودة في البلدان المتقدمة، الأمر الذي يستفيد منه المستهلكون في الشمال والشركات المتعددة الجنسيات أيضاً. تملك هذه البلدان أيضاً ظروف عمل أكثر فقراً وغالباً ما تحرم العمال من حق تشكيل نقابات عمالية مستقلة.

وعلى العكس، فإنّ النمو في العمالة القائمة على الخدمات في البلدان المتقدمة تساعده الهجرة الدولية. أما وجهة العمال من البلدان النامية كأفريقيا، والمحيط الهادئ، والشرق الأوسط، وأسيا، وأوروبا الشرقية وأميركا اللاتينية فهي البلدان المتقدمة في أميركا الشمالية وأوروبا الغربية وأستراليا. وتقوم البلدان المتقدمة بـ «استيراد» خدمات من البلدان النامية رداً على نقص العمالة القصيرة أو الطويلة الأجل في المهن ذات مستويات المهارة كافة.

ويتمّ تشجيع المهنيين المتعلّمين تعليماً عالياً، كالأطباء والمهندسين،

(*) وهي البلدان التي لم تصل بعد إلى مرحلة البلدان النامية إلا أنها تمتلك القدرة على الاقتصادات الكبرى الكلية وتفوق نظيراتها من الدول ذات الاقتصادات النامية (المراجع).

عبر سياسة الحكومات والأجور العالية للهجرة من البلدان النامية إلى البلدان المتقدمة، وقد يؤدي هذا إلى «هجرة الأدمغة» (Brain Drain)، حيث تفقد البلدان النامية «رأس المال البشري» (Human Capital) والعمال في الخدمات الأساسية، وغالباً بعد التمويل الكبير للتعليم والتدريب من قبل الدولة.

في الوقت نفسه، يهاجر العمال ذوو المهارات المتدنية من أجل العمل في وظائف الخدمات كالتنظيف والبناء (انظر أيضاً إلى النقاش حول»سلاسل الرعاية» في الفصل 9). وتشجع سياسات الحكومات ذلك كثيراً ولكن لا يمكن أن يؤدي هذا إلى حالات أقل استقراراً للعمال المهاجرين بسبب تأشيرات العمل المؤقتة والأجور المتدنية وظروف العمل القذرة والخطرة. ومع ذلك، فإن شكلي استيراد الخدمات أصبحا مصدرين هامين للدخل بالنسبة إلى البلدان النامية عبر التحويلات المالية (Castles 2000; 2001).

الاستهلاك وما وراءه

إنّ الطريقة الأخرى الأساسية التي يستعملها معظمنا للتعامل مع الأسواق هي الاستهلاك. تملك مجتمعات الأسواق سمة مميزة، وهي أن الأسواق تصبح «إلزامية»، فالطريقة الوحيدة للوصول إلى البضاعة والخدمات التي نحتاجها هي عبر الأسواق. مع مرور الوقت، تمت المتاجرة بالمزيد المزيد من ما نحتاجه، وتم استبدال الإنتاج المنزلي بالإنتاج الرأسمالي، وبدأت بنية المجتمعات المعاصرة تتطلب أنواعاً جديدة من البضاعة والخدمات مثل السيارات والهواتف المحمولة والحسابات المصرفية، التي كانت في السابق غير ضرورية.

وكما ينطوي ظهور مجتمع الأسواق على أهمية متزايدة بالنسبة للعمل المدفوع الأجر، فهو يتطلب أيضاً زيادة في استهلاك الأسواق. ويدّعي بعض المنظّرين أنّ الوفرة أنتجت نزعة «الاستهلاكية»، حيث يتعدّى استهلاكنا حاجاتنا وبدلاً من ذلك فهي تبدأ في تشكيل هوياتنا وأهدافنا في الحياة (Stearns 2001, p. 9). في هذا القسم نتناول مثل هذه القضايا من خلال دراسة الاستهلاك والاستهلاكية في مجتمعات الأسواق.

نهج الاستهلاك

بالنسبة إلى الاقتصاديين الكلاسيكيين الجدد، يقع الاستهلاك في قلب أرباح مجتمع الأسواق. وتنتج الأسواق النمو الاقتصادي الذي يزيد من توفر السلع للمستهلكين، ويزيد بالتالي المستوى المعيشي. كما توفر الأسواق أيضاً اختيار المستهلكين، مما يسمح لنا بتقرير ما يناسب احتياجاتنا ورغباتنا أكثر، بدلا من تقريرها مسبقاً بالنيابة عنا لا سيما من قبل الحكومات. وفي هذا السياق، تنحاز وجهة نظر الكلاسيكيين الجدد إلى جانب المستهلك، كما يعبر عنها في نظرية سيادة المستهلك (انظر الفصل 2). قد تجعلنا الأسواق نعمل أكثر، وقد تدفع بدخل المنتجين نحو الأسفل من خلال المنافسة، ولكن كل هذا للتأكد من أننا، كمستهلكين، نحصل على ما نريد.

فبحسب وجهة نظر الكلاسيكيين الجدد هذه، تتساوى منفعة الشخص واستهلاكه بشكل كبير. وبما أننا نختار أن نستهلك، يعتقد الاقتصاديون أن الاستهلاك يجلب لنا الرضا والاكتفاء. ولكن هذا الرأي ليس عالمياً. وقد شهدنا مسبقاً بعض الانتقادات الموجهة ضده. بحسب الماركسيين، إنّ الرأسمالية هي نظام من العلاقات الاجتماعية، وليست مجرد وسيلة لإرضاء الرغبات المادية. ويشير هؤلاء إلى مشاكل الاغتراب و«التقديس السلعي الأعمى»، معتبرين أنه بينما تزيد الرأسمالية من إنتاج السلع، فهي تقوم بذلك بطرق تضر بعلاقاتنا وتتنكّر لإنسانيتنا.

يدّعي أيضاً الكثير من علماء الاجتماع وأصحاب النظريات أن العديد من الدوافع تحرك استهلاكنا، ولا تنتج كلها منافع كبرى. كما يخدم الاستهلاكُ الحاجاتِ الاجتماعيةَ، مثل الدلالة على مركزنا أو انتمائنا إلى مجموعة. في الواقع، يرى العديد من علماء الاجتماع أنه في المجتمعات المعاصرة، تتميز هويتنا بحسب استهلاكنا أكثر من دورنا كعمال. ويزعم هؤلاء أننا نعيش الآن في «مجتمع استهلاكي» (Consumer Society) بدلاً من مجتمع الأعمال.

ويلفت الاقتصاديون السياسيون وعلماء الاجتماع الانتباه إلى دور الإعلان والتسويق في تشكيل رغباتنا. وهذا يشكّك في مسألة المطالبة بسيادة المستهلك. فإن لم يملك المستهلك السيادة حقاً، ويشكّل المنتجون والمعايير والتوقعات الاجتماعية رغباتنا، قد لا يجعلنا الاستهلاك أكثر سعادة، خاصة في القسم الشمالي الثري في الأصل.

وفي الآونة الأخيرة، كان الاستخدام المتزايد للمعلومات من أجل مراقبة سلوكنا مصدر قلق آخر. ويدعو نايجل ثريفت (Nigel Thrift) (2005) ذلك «المعرفة الرأسمالية» (Knowing Capitalism). ويمكن دمج المراقبة الإلكترونية لعادات الإنفاق مع الزيارات المتكررة للمواقع الإلكترونية بهدف السماح للمسوّقين المختصين باستهداف المستهلكين بالمنتجات الجديدة.

استهلاك أم ترفيه؟

وجد بعض من استهلاكات السلع الفاخرة قبل هيمنة الرأسمالية، وحدد فيرنر زومبارت (Werner Sombart) أنّ جذورها تعود إلى القرن 14 في أوروبا (Sassatelli 2007, p. 20). ومع انتشار التجارة إلى خارج أوروبا وبدء القوى الأوروبية باستغلال الموارد الطبيعية في مستعمراتها المتزايدة في الخارج، بدأت معادن ثمينة أخرى بالانتشار على نحو سلع، ودخلت الأسواق الأوروبية بضائع فاخرة جديدة. فتحولت الموضة من مجرّد ضرورة إلى دافع لاستهلاك البضاعة الفاخرة كالملابس والمجوهرات (Slater 1997, p. 17).

وتركّز الكثير من الاستهلاك هذا على الفئات الأكثر ثراء في المجتمع الأوروبي. لم تصبح الاستهلاكية سمة أساسية من حياة الأقل حظاً إلا بعد توسع الرأسمالية. فظهر ذلك، بعض الشيء، بسبب حاجات البقاء الأساسية للعمال المدفوعي الأجر. وكما بدأ الناس يعتمدون أكثر على العمل مدفوع الأجر، ويخف اعتمادهم على إنتاجهم من أجل أنفسهم، توجّب عليهم الاعتماد بشكل متزايد على الأسواق من أجل وسائل البقاء على قيد الحياة، مما أدى إلى تطوير

مجموعة من الأسواق الاستهلاكية: من الغذاء والكساء والأدوات المنزلية.

إن المستويات المعيشية العليا التي ينتجها النمو الاقتصادي زادت من حدة التوترات مع معايير المجتمع ما قبل الرأسمالية. وهنا يطرح سؤال اجتماعي هام: ما الذي ينبغي عمله بمكاسب الإنتاجية؟ يمكن دفع أجور أعلى للعمال، أو يمكنهم العمل وقتاً أقل والاستمتاع بأوقات فراغ أطول. لقد أصبح الخلاف على زيادة الإنتاجية للإنتاج الآلي عاملاً رئيسياً في تطور الرأسمالية.

يعتقد البعض أنّ الرأسمالية ستصل إلى «حالة ثابتة» من إرضاء الاحتياجات، مما يؤمّن وقت الفراغ والسعي لتحقيق التنمية الذاتية. يعتقد كل من جون ستيوارت ميل في القرن 19 وجون مينارد كينز في القرن 20، على سبيل المثال، أنّ التركيز على النمو الاقتصادي لتلبية الاحتياجات المادية قصير الأجل. وفيما تمت تلبية الاحتياجات الأساسية، اعتقدا أنه يمكن توجيه موارد المجتمعات نحو السعي لتحقيق «الأهداف العليا».

قامت النقابات أيضاً بحملة من أجل تقليص ساعات العمل، مع الحفاظ على أجور طبيعية. ويعكس التحفيز نحو نهار مؤلّف من ثماني ساعات، هدف «الحياة المتوازنة» (Balanced Life) هذا. ومع ذلك، خشي العديد من المحافظين وأصحاب العمل أن تؤدي الحياة من دون قيم العمل الإيجابية إلى الفوضى الاجتماعية (Cross 1993). ومن دون العمل الكافي، يظن البعض أن العمال سيطوّرون سلوكاً معادياً للمجتمع، أو آراء سياسية متطرفة، مما يجعل حملة تقليص ساعات العمل «أزمة أخلاقية» (Moral Crisis).

ومع ذلك، فقد جنت النقابات بعض الأرباح في أوائل القرن العشرين مع ظهور «التعويضات» في شكل معدلات أجور بطيئة التزايد وإجازات مدفوعة. أما الراحة، في شكل العطلة السنوية، فكانت تعتبر مكافأة مقابل العمل الشاق. ولكن استمرّ الخلاف على العمال المنظمين، في العمل أو خارجه ، خاصة في الفترة ما بين الحربين العالميتين (Cross 1993).

فتح النمو الاقتصادي أيضاً البوابة إلى المجتمع الاستهلاكي الحديث. وتوقع هنري فورد أن خط الإنتاج والسيارة سيحدثان ثورة في المجتمع الأميركي. غير أن الكساد الكبير ومستوياته العالية من البطالة قد همّشت التحفيز على أوقات الفراغ والحياة المتوازنة، بما أن الناس أصبحوا يهتمون بالحصول على الوظيفة في حد ذاتها. لم يتحقق تنبؤ فورد إلا حتى نهاية الحرب العالمية الثانية، مع حقبة ما بعد الحرب من العمالة الكاملة والنمو المستقر.

نتج الجانب الآخر من الإنتاج الضخم عن الحاجة إلى الاستهلاك الضخم. فقد تم اختراع آلات لتسهيل زيادة الإنتاج، ولكن في الوقت نفسه تم تشجيع المستهلكين على زيادة الاستهلاك. وفي خلال فترة الازدهار الطويلة، ازدادت نزعة الاستهلاكية وانخفضت ساعات العمل. ولكن، في الآونة الأخيرة، استقرت ساعات العمل بينما استمر الاستهلاك بالتوسع.

ازدياد نزعة الاستهلاكية

جعل التطور التكنولوجي من الإنتاج الضخم أمراً ممكناً. ولكن، مع عدم إجراء تغييرات في أنماط الاستهلاك، قد تؤدي السعة المتزايدة الناتجة من ذلك إلى خلق مشاكل عديدة. بدأ الاقتصاديون المتأثرون بكينز باعتبار أنّ الكساد الكبير وغيره من حالات اللااستقرار الاقتصادي جاء نتيجة عدم المطابقة بين القدرات الإنتاجية للشركات والأنماط الاستهلاكية للناس. لقد قام كينز بتحديد أهمية الطلب، معتبراً أنه في ظل عدم ازدياد الطلب، فإن النمو الاقتصادي والعمالة قد يتعرضان للخطر.

وقام المنظّرون لاحقاً بتطوير أفكار كينز معتبرين أنه مع ازدياد وفرة الاقتصادات الراسمالية، أصبح تحفيز الطلب أمراً أكثر أساسية لإدارة الاقتصاد. واعتبر مؤسساتيون مثل غالبرايث (1967) وماركسيون مثل باران وسويزي (1966) أنّ «جهود البيع» قد أصبحت أكثر أساسية لعمليات الشركات التي تحتاج إلى بيع الإنتاجات المتنامية (انظر الفصل السابع).

يعتبر سمارت (2010 p. 62) أنّ الإعلان يستند إلى «المفهوم القائل إنه يمكن إقناع أو تشجيع العملاء أو المستهلكين بوسائل مختلفة لشراء بضائع أو خدمات معينة». لقد رأينا في الفصل الثالث أنّ العلماء منقسمون حول آثار الإعلان. فبعضهم يعتبر أنه يتم التلاعب بالمستهلكين بواسطة الإعلان، ويعتبر آخرون أن المستهلكين يتمتعون بقدر كبير من الاستقلالية. ويقول آخرون إنّ الطريقتين الآنفتين متعلقتان بجوانب سلوك المستهلك - «المستهلكون ناشطون ويقومون بخيارات ويأخذون قرارات، لكنّ ذلك كله يتم في ظل سلسلة من التأثيرات وليس بشروط من صنعهم» (Smart 2010, p. 63).

يمكن ملاحظة مدى انتشار جهود البيع في توسيع التسويق الذي يستهدف الأطفال. فقد قامت جولييت شور (Juliet Schor) (2004, p. 15) باختبار هذه الظاهرة في الولايات المتحدة، معتبرةً أن «المدى الهائل لانغماس الأطفال في ثقافة الاستهلاك في هذه الأيام غير مسبوق... لقد حلّ الترفيه المسوّق اليوم محلّ التنشئة الاجتماعية غير المنظمة، ومعظم ما يفعله الأولاد يتمحور حول السلع». تظهر شور (2004, p. 13) كيف أنّ نزعة الاستهلاكية قد أعادت تشكيل هويات الأطفال في الولايات المتحدة الذين أصبح العديد منهم الآن «ملتزم بالماركات».

يشير العديد من العلماء إلى أهمية «التهالك المخطط له» (Planned Obsolescence) في تخليد ثقافة المستهلك (Packard 1978). يعود هذا إلى بنية السلع التي تتكسر قطعها بسرعة وإلى عملية أوسع يتم من خلالها إيجاد رغبات جديدة لمنتجات جديدة في شكل مستمر، ما يُكسب السلع القديمة صفة اللاعصرية. بعض الأمثلة على ذلك تتضمن إطلاق نسخات جديدة من الأيبود (iPod) والأيفون (iPhone) مع تعديلات طفيفة ولكن في هيئة مختلفة في شكل يتم التعرف عليها على أنها من أحدث الأجهزة ما يشجع المستهلكين على شرائها في وقت أسرع.

ركّز علماء الاجتماع انتباههم على الرابط بين الهويات الفردية ونزعة الاستهلاك. جاء التعبير المبكر عن ذلك في أعمال هيربرت ماركيوز (Herbert

(Marcuse (1991 [1964]) الذي اعتبر أن نزعة الاستهلاكية أصبحت شكلاً من أشكال السيطرة الاجتماعية. فبدلاً من السعي خلف الحرية الحقيقية، اقتصر الاختيار على قرارات الشراء، ما أدى إلى إنتاج «إنسان أحادي البعد» (One-Dimensional Man). لكنه قام في الوقت نفسه بانتقاد بيروقراطية الاقتصادات السوفياتية، معتبراً إياها ذات حرية محدودة.

وقد حملت الطبيعة القصيرة الأمد لحالة الاكتفاء التي تخلقها بعض أشكال الاستهلاك بعض علماء الاجتماع وأصحاب النظريات الثقافية على تحديد مفارقة يقوم من خلالها «فراغ» الاستهلاك بخلق دورة من الرغبة تولّد أساليب جديدة في تحفيز عادات المستهلك وإشباعها مهما قصر أمدها. أما بعد عملية استهلاك السلع الملموسة، تم تحويل»التجربة» أيضاً إلى سلعة، مثل عطلة المغامرات التي يتم الإعلان عنها إلى أماكن مثل نيوزيلاندا. هذا وقد تم اعتبار الاستهلاك، لا الإنتاج، العنصر الرئيس الذي يحدد شخصية المجتمعات المعاصرة. كما يلاحَظ أنّ «جمالية الاستهلاك» قد حلّت محل»أخلاقيات العمل» مع تحويل الناس أكثر إلى مستهلكين (Baudrillard 1998, p.144).

تقدم أفعال الاستهلاك معلومات عن وضع الشخص وهويته. لذلك، يعتبر علماء الاجتماع أن «الناس يقومون في شكل متزايد بتحديد أنفسهم وثقافتهم وعالمهم بواسطة السلع» (Carrier and Heyman 1997, p. 365). يذهب بومان (2007, p. 6) إلى أبعد من هذا معتبراً أنَ هويتنا نفسها تتحول إلى سلعة لـ «التسويق والإعلان والبيع». من هذا المنطلق تحديداً أعطى بودريارد (Baudrillard) السلع صفة «المؤشرات». فبدلاً من استهلاك «مادة» السلعة، ما يهم فعلاً أصبح الصورة أو الرمز أو الإشارة التي تنقلها». بحسب بودريارد (1973, p.121)، فإن استهلاك الإشارات هو الخاصية التي تحدد ثقافة المستهلك «ما بعد الحداثة».

لقد نشأ العديد من الحركات الاجتماعية لمنافسة نزعة الاستهلاكية. في الستينات، ازداد عدد الحركات التي تدافع عن حقوق المستهلك في العديد من الدول الرأسمالية المتطورة، وأعدت حملات لعمليات حماية المستهلك

التشريعية، بما في ذلك حقيقة الإعلانات والإفصاح عن المعلومات الخاصة بسلامة المنتجات. من بين أشهر الشخصيات في هذه الحركات رالف نادر (Ralph Nader) (1965) الذي كان كتابه الأكثر مبيعاً آنذاك «سيارة غير آمنة على أية سرعة» بمثابة نقد لسجلات السلامة الخاصة بصناعة السيارات. لقد أسّس نادر العديد من المنظمات المعنية بحقوق المستهلك وأُطلق على موظفي هذه الجمعيات لقب «غزاة نادر» (Nader's Raiders).

أصبحت الحركات الراديكالية والمضادة للاستهلاك جزءاً من ثقافة المستهلك. أحد الأمثلة على ذلك هو مسيرة ثلثاء المرفع في سيدني للمثليين جنسياً (Sydney Gay and Lesbian Mardi Gras). مع نشوء هذه الحركة في العام 1978 عندما قامت الشرطة مستخدمةً العنف بتفريق مسيرة تنادي بحقوق المثليين جنسياً، تحوّلت هذه المسيرة إلى أحد أكبر الأحداث التي تحتفل بثقافة المثليين جنسياً. ومع ذلك، يعتبر بعض النقاد من قلب مجتمع المثليين جنسياً أنّ أفكار التحرّر الإنساني الراديكالية الأصلية قد تعرضت للانكشاف بسبب الرغبة في جعل هذا الحدث جذاباً اقتصادياً (انظر (Kates 2003)).

نوعية الحياة

يقول الاقتصاديون التقليديون إنّ المعايير المعيشية المادية هي ليست العنصر الوحيد لضمان الرفاهية، معتبرين أن هناك عوامل مهمة أخرى أيضاً مثل الصحة والعلاقات والثقة بالنفس. لكنّ التركيز الكلاسيكي الجديد على القيمة الشخصية وخيار المستهلك يميل إلى منح الامتياز للاستهلاك المتنامي كوسيلة لقياس المعايير المعيشية الآخذة إلى الارتفاع. وأصبحت وجهة النظر هذه عرضة للنقاش والمساءلة شيئاً فشيئاً.

نزعة الاستهلاكية والسعادة

ثمة أدلة متزايدة على أنه بالرغم من التزايد السريع في المداخيل، لا يزال العديد من الناس يشعرون بالفقر (Hamilton and Denniss 2005)، ما يعكس

نوعا من التناقض. فإن كان الاستهلاك المتزايد مسؤولا عن رفع نوعية الحياة لدينا، فكيف يمكن للأشخاص في المجتمعات الأكثر ثراءً التي تواجدت يوماً أن يشعروا أنهم لا يملكون ما يكفي؟

إحدى الإجابات هي مجموعة متنامية من الأدبيات حول العلاقة بين الاستهلاك والشعور بالسعادة، والتي تعتبر أن الوفرة تقلل من أهمية الاستهلاك لناحية الرفاهية. ويصف روبرت فرانك (Robert Frank) (2000) نزعة الاستهلاكية المتزايدة على أنها شكل من أشكال «حمى الترف» (Luxury Fever). ويعتبر آخرون أن مجتمعات الأسواق تعاني من «حمى الثراء» (Affluenza) (Hamilton and Denniss 2005 و de Graff et al. 2001) ؛، كون الناس يقترضون المال ويعملون لساعات أطول بهدف شراء المزيد من دون أن يشعرهم ذلك بسعادة أكبر. إلى حد تولّد رغبات جديدة عبر جعل الناس يشعرون بعدم الاكتفاء أو بعدم الأمان، وهو ما تعتبره بعض الحركات النسائية صحيحاً عن صناعة الجمال، (Wolf 1992) فإن دورة الاستهلاك قد تجعلنا نشعر بالسوء أكثر.

يرتكز انتقاد آخر على المعنى الاجتماعي للاستهلاك. فيعتبر فيبلين (1899) على سبيل المثال أنّ الاستهلاك كان طريقة لعرض المنزلة وإظهار مرتبتنا على السلم الاجتماعي، بدلاً من كونه طريقة لإشباع رغباتنا الخاصة. لذا، قد نلجأ إلى شراء سيارة فخمة أو منزل كبير كطريقة لإظهار نجاحنا الاجتماعي. ويبني بورديو (1984) على هذه النظرية واصفاً كيف أن الفئات الاجتماعية المختلفة تميل إلى تناول أطعمة مختلفة وارتداء ملابس مختلفة، ما يعكس عدم المساواة البنيوية عبر أنماط الاستهلاك.

يسمّي علماء الاقتصاد البضائع التي يتم شراؤها لأثرها الاجتماعي بـ «البضاعة المكانية» (Positional Good). وخلافاً لعملية إنتاج سلع «خاصة» عادية، فإن زيادة إنتاج البضاعة المكانية تساهم في شكل قليل جداً بزيادة المنفعة أو نوعية الحياة. ويعود السبب في ذلك إلى أنّ البضائع مرغوبة تحديداً بسبب عدم قدرة الآخرين على دفع ثمنها، لذا، فإنه مع توفر سلعة معينة أكثر فأكثر،

تصبح البضاعة الجديدة مسؤولة عن تحديد المنزلة الاجتماعية. يؤدي هذا إلى ميل دائم لنزعة الاستهلاكية مع محاولة الناس مجاراة جيرانهم. ومع ذلك، فإن مدى مفهوم «حمى الثراء» موضع جدال كبير (انظر المربع 3.8).

المربع 3.8 نزعة الاستهلاكية والدّين

تُبدي إليزابيت وارين (Elizabeth Warren) (2007) اهتمامها بمعرفة السبب وراء دَين المستهلكين المتزايد. في العام 1970، كان العامل العادي ذو المدخول المتوسط يقوم بادّخار حوالي 11% من مدخوله، بينما أصبحت نسبة الادخار نفسها في العام 2006 سلبية، على الرغم من أن معظم العائلات المتوسطة الدخل تضم عاملين مأجورين بدلاً من عامل واحد. ورد البعض سبب ارتفاع دَين المستهلك إلى «حمى الثراء» (Affluenza).

لكن سرعان ما اكتشفت وارين أن نمط إنفاق المستهلك لا يتطابق مع هذه النظرية. في العقد الأول من القرن الواحد والعشرين، كانت العائلة العادية المؤلفة من أربعة أشخاص تنفق مالاً أقل على الأشياء المرتبطة بنزعة الاستهلاكية – مثل الثياب والغذاء والمعدات– مقارنة بما كانت تنفقه عائلة مماثلة في حقبة السبعينات.

وتتراوح أسباب هذا الاختلاف بين ثقافية واقتصادية. لقد تغير ذوقنا وأصبح ميالاً أكثر للملابس العادية والأطعمة التي تحتوي على لحوم أقل. كما أصبح الاقتصاد العالمي على نطاق واسع أكثر إنتاجيةً، ما أدى إلى تخفيض الأسعار، ولكن قوبلت هذه المدّخرات بزيادات في مجالات أخرى. تنفق العائلات الأميركية العادية اليوم مالاً أكثر على التعليم ورعاية الأطفال والتأمين الصحي والمنازل.

مع أن منزل العائلة العادية اليوم أكبر بنسبة 5%، إلا أن تكاليف الرهن باتت أكبر بنسبة 75%. هذا وقد ارتفع التأمين الصحي بالهامش نفسه. ويترافق وجود دخلين معاً في العائلة نفسها مع تكاليف أخرى، لأنه قد يلزم العائلة باقتناء سيارتين، وتوفير الرعاية للأطفال بالإضافة إلى دفع ضرائب أعلى.

تقول وارين إن فشل السياسة العامة في تأمين خدمات اجتماعية بأسعار معقولة، وليس جشع المستهلك، هو السبب الرئيسي وراء الديون. وتفيد الأدلة الأخيرة بأنّ العديد من الناس يعملون لساعات أكثر من أجل تسديد ديونهم مستهلكين بذلك وقتاً يفضلون قضاءه مع عائلاتهم أو في القيام بأنشطة ترفيهية (Drago, Wooden and Black 2009; Schor 1992,1998).

قياس نوعية الحياة

إن كان للاستهلاك آثار سلبية، فكيف يمكننا إذاً تقييم النمو الاقتصادي والرفاهية؟ ناقشنا في الفصل الثالث عدداً من التدابير البديلة للنمو الاقتصادي، مثل مقياس النمو الحقيقي ومؤشر التطور الإنساني (الفصل 3).

تُعدّ هذه تدابير نمو موضوعية بواقع أنها تسعى إلى قياس جوانب يمكن ملاحظتها من الحياة – مثل الدمار البيئي، ومستوى القدرة على القراءة والكتابة ومتوسط العمر المتوقع. ولكن أصبح الاقتصاديون شيئاً فشيئاً أكثر اهتماماً بالتدابير ذات الطابع الشخصي الخاصة بالرفاهية: تدابير تنظر إلى كيفية شعورنا إزاء حياتنا وإن كنا نعتقد أننا أفضل من دونها.

تتناسب هذه التدابير الشخصية أكثر مع المقاربات التقليدية الكلاسيكية الجديدة التي تستند إلى نظرية غير موضوعية حول الرفاهية والقيمة (انظر الفصل 2)، لكنها تذهب إلى أبعد من ذلك. وحيث يعتبر الاقتصاديون تقليدياً

أنه لا يمكننا معرفة مدى المنفعة التي يتمتع بها الشخص، تحاول التدابير غير الموضوعية قياس الرفاهية. وهم يقومون بذلك عبر أساليب تستخدم في علم النفس المعرفي ومنها الاستفتاء.

كانت النتائج التي تم التوصل إليها مثيرة للاهتمام. فمن الواضح أن المداخيل المتزايدة ترتبط برفاهية شخصية أعلى، لكن العلاقة القائمة أضعف بكثير مما تخيلها الكثيرون. إذ تكون هذه العلاقة في أقوى مستوياتها في حالة الأشخاص ذوي الدخل المنخفض وفي أضعف مستوياتها في حالة الأشخاص ذوي الدخل المرتفع، ما يقترح أنه بعد إشباع الحاجات الأساسية، يصبح المدخول أقل فعالية في عملية رفع نوعية الحياة لدينا.

أثبتت عوامل أخرى أنها ذات أهمية أكبر لناحية نوعية الحياة وهي: الصحة، والعلاقات العائلية، والعمل الآمن والمُرضي، بيدَ أنّ هذا لا يعني أنه يجب التوقف عن بذل الجهود لتحصيل مدخول أعلى. ولكن بالتوافق مع نظرية «حمى الثراء»، إذا جاءت المداخيل المرتفعة على حساب علاقاتنا أو قدرتنا على التحكم بعملنا وأوضاعنا الاقتصادية، فإنّ هذا يمكن أن يقلل فعلاً من نوعية الحياة. وتعكس أهمية العلاقات بالنسبة إلى رفاهيتنا صدى أبحاث أخرى تظهر أن عدم المساواة (كم نملك مقارنةً بالآخرين) أكثر أهمية من المدخول (كم نملك كأفراد) في الدول الغنية (انظر الفصل 4).

التوازن بين العمل والحياة

جعلت المخاوف إزاء نوعية الحياة ونهاية النزعة الطويلة الأمد للعمل لساعات أقل بعض علماء الاجتماع يشككون في أنماط العمل ويبرزون الحاجة إلى إيجاد توازن أفضل بين العمل والحياة. ويعود هذا إلى قدرة الناس على إيجاد حالة توازن بين متطلبات العمل المدفوع الأجر والمتطلبات الأخرى في الحياة – مثل المسؤوليات العائلية والتعليم والترفيه.

تسلط باربارا بوكوك (Barbara Pocock) (2003) الضوء على توتر معين

بين متطلبات العمل المدفوع الأجر ومتطلبات العمل الرعائي. إنّ الطرق التي يتم فيها تنفيذ هذه المهام تتغير – فقد ازداد عدد النساء في مجال العمل المدفوع الأجر وأصبح العديد من المهمات الرعائية (رعاية الأطفال) في هذه الأيام تتم عبر الأسواق بدلاً من المنزل وأصبحنا أقل قدرة على طلب الدعم من العلاقات العائلية والاجتماعية من دون دفع المال.

تعتبر بوكوك أنّ مؤسساتنا لا تجاري هذه التغييرات. كما يتم شد النساء على نحو متزايد في اتجاهات مختلفة ولا يتلاءم العمل المدفوع الأجر مع مسؤولياتهن الرعائية كما يجب. غالباً ما يتم عزل الأمهات بدوام كامل أكثر لأن مقدمي الخدمات الرعائية الآخرين يتلقون أجراً. إن المعايير الاجتماعية المتعلقة بالدور المناسب لكل من النساء والرجال كرعائيين تتغير ولكن ببطء. نتيجة لذلك، يشعر العديد من الناس، وتحديداً النساء، بالذنب إزاء قراراتهن سواء لناحية وضع أولادهن في دور رعاية مدفوعة الأجر أو لناحية ترك العمل مدفوع الأجر.

يثير ازدياد الأشكال غير النموذجية من العمل قضايا أخرى. في الوقت الذي يعتبر المؤيدون أن المرونة تسمح للموظفين باختيار ساعات العمل التي تتلاءم مع حاجاتهم، ويقول المنتقدون إن هذه المرونة تحد من الأمان والاستقرار. قد يجد الموظفون العاديون صعوبة أكثر في اقتراض المال لشراء منزل كما يكونون أقل حظاً في الحصول على إذن خروج أبوي للمساعدة في إدارة عملية إنجاب الأولاد. كما تفتقد الوظائف العادية تقريباً لمسيرات عمل محددة، ما يصعّب مسألة الحصول على ترقيات. ويزعم بعض علماء الاجتماع أن نمو هذا النوع من العمالة يخلق مجموعات جديدة من «العمال المؤقتين» الذين يواجهون عدم استقرار ومخاطر أكثر من أي أحد آخر في المجتمع (انظر المربّع 4.8).

المربع 4.8 البريكاريا[*]

تصف طبقة البريكاريا (انظر (Standing 2009)) العمّال أصحاب العمل غير المستقر. إنها تحاكي لغة ماركس الذي استخدم لفظة «بروليتاريا»، معتبرةً أنه بات يتم التعبير أساساً عن مشاكل الاستغلال في مجتمعات الأسواق عبر انعدام الأمان في أماكن العمل.

ثمة دليل عالمي معتبَر على ارتفاع نسبة العمال الذين يختبرون انعدام الأمان في العمل. وأظهر تقرير أعدته منظمة العمل الدولية (ILO 2004) أن 85% من العمال في العالم يختبرون انعدام الأمان الاقتصادي وأن هذه الحالة تؤدي إلى مستويات أقل من السعادة. لا يعود السبب في هذا إلى المداخيل فحسب – فالعمال الآسيويون يتمتعون بنسبة أكبر من الأمان الاقتصادي مقارنةً بمداخيلهم من عمال أميركا اللاتينية (انظر ILO 2004).

في الواقع، لا يقتصر هذا على العمل الخدماتي التقليدي، فقد شهدت بعض المهن في مجال صناعة «المعرفة» ازدياداً في العقود القصيرة الأمد، مثل الأكاديميين العاديين ومهندسي الصوت والمصورين في مجال الأزياء (Hesmondhalgh and Baker 2009).

تأتي إحدى الإجابات المبتكرة على هذا الوضع من أوروبا. فقد بدأ النقابيون باستخدام صورة القديس بريكاريو الخيالية – وهو القديس الراعي لمفهوم بريكاريا – في حملاتهم من أجل الترويج لعمل أكثر أماناً. فيقوم شبان وشابات يرتدون رداءات دينية بتوزيع معلومات عن القديس بريكاريو في مراكز التسوق وأماكن عمل أخرى تعاني من شبه انعدام الأمان في العمل (Rossi 2006, Tari and Vanni 2005).

(*) هي الطبقة الاجتماعية التي فيها يعاني أتباعها من القدرة على التنبؤ بالأمان مما يؤثر ذلك عليهم نفسياً وينعكس على الرفاه وهو ما يسمى اليوم بالأمن الوظيفي المحفوف بالمخاطر (المراجع).

استنتاج

مع تطور مجتمعات الأسواق، أصبح العمل المدفوع الأجر واستهلاك البضائع من خلال الأسواق أكثر انتشاراً، وتحوّلا إلى أكثر الطرق وضوحاً التي بموجبها يختبر الناس الاقتصاد. ومع ذلك، جلبت هذه التطورات معها تغيرات في طبيعة العمل والاستهلاك نفسه، ما دفع واضعي النظريات إلى اعتبار الأهمية النسبية للعمل والاستهلاك كنمطين من التكامل الاجتماعي، مع قيام البعض باعتبار الرأسمالية قد تحولت من «مجتمع أعمال» إلى «مجتمع مستهلِك».

ومع ذلك، يُشار إلى الأهمية المستمرة لكل من العمل المدفوع الأجر والاستهلاك المستند إلى السوق من خلال النقاشات الدائرة حول أثرهما على نوعية الحياة. تتعلق هذه النقاشات بآثار العمليات الاقتصادية على العالم الاجتماعي للعائلات، بالإضافة إلى العالم الطبيعي للبيئة. مع أنها غالباً ما تعتبر أنها تصبّ خارج إطار الاقتصاد الرسمي، كما سنناقش في الفصل التالي، إلا أنها تُعتبر أساسية لإعادة إنتاج العمليات الاقتصادية وتستحق فحصاً دقيقاً.

الأسئلة:

1. لمَ يسمّي بعض علماء الاجتماع مجتمعات الأسواق الحديثة «مجتمعات أعمال»؟
2. كيف قام مبدأ الفوردية بتغيير طبيعة حياة العمل؟
3. بأية طرق يقوم مبدأ ما بعد الفوردية بتشجيع المرونة؟
4. ما هي العوامل التي تفسر ازدياد نزعة الاستهلاكية؟
5. كيف أثرت التغييرات التي طرأت على التوازن بين العمل والترفيه والاستهلاك في نوعية الحياة؟

الفصل التاسع

العائلة والبيئة والاستدامة

ركز الفصل السابق على كلٍّ من العمل والاستهلاك وهما جانبان من جوانب الحياة مرتبطان بوضوح بالاقتصاد. وتقليدياً، كانت دراسة الاقتصاديات حول مفهوم الاقتصاد تتطور كنظام مغلق ومنفصل مع إعطاء القليل من الاهتمام إلى النُظُم الاجتماعية والبيئية في نطاقها الواسع والتي تتمّ عبرها عملية الإنتاج في الأسواق. وكانت تُشكّل البيئة الطبيعية مصدراً غير محدود من مواد الخام ومصدراً غير محدود للنفايات على حدّ سواء. لقد تم تجاهل الإنتاج غير السوقي إلى حد كبير - أيّ الإنتاج داخل الإطار الأسري - الذي يتمتّع بوظائف وجدانية وإنجابية واسعة النطاق، إذ إنّ العائلة كانت مسؤولة عن التربية والانخراط الاجتماعي ودعم القوى العاملة (الذكور إلى حد كبير) التي تتلقّى الأجور. وفي العقود الأخيرة، لم تعد حالة الإهمال على ما هي عليه وذلك يعود في جزئه الكبير، إلى تغييرات حقيقية في الاقتصاد.

لقد شكّلت حدود الموارد الطبيعية والآثار الضارة للتلوث ودخول المرأة الواسع النطاق إلى سوق العمل، تحدٍّ لكل الافتراضات التي تدعم الإنتاج الفوردي. وقد دفع ذلك إلى التدقيق في قضايا مثل السلوكيات البيئية ورعاية الأطفال ومدّة ساعات العمل والعمل التطوعي. وتنبع هذه الانشغالات أيضاً من

الحركات الاجتماعية التي شكّكت في فهمنا للبيئة والأسرة وأثارت تساؤلات هامّة حول الاستدامة ونظامنا الاقتصادي.

وفي هذا الفصل سوف ننظر في كيفية سعي الاقتصاديين لإدماج هذه الشواغل في أُطر التحليل الاقتصادي القائمة. بالإضافة إلى ذلك، سوف نتطرّق إلى إطار إنتاجي بديل يكون فيه إنتاج البضاعة الأساسية المستندة إلى السوق مرتبط في الأنظمة الاجتماعية والبيئية الواسعة النطاق والتي تشكل جزءاً كبيراً من تجربتنا اليومية.

العائلة والمنزل

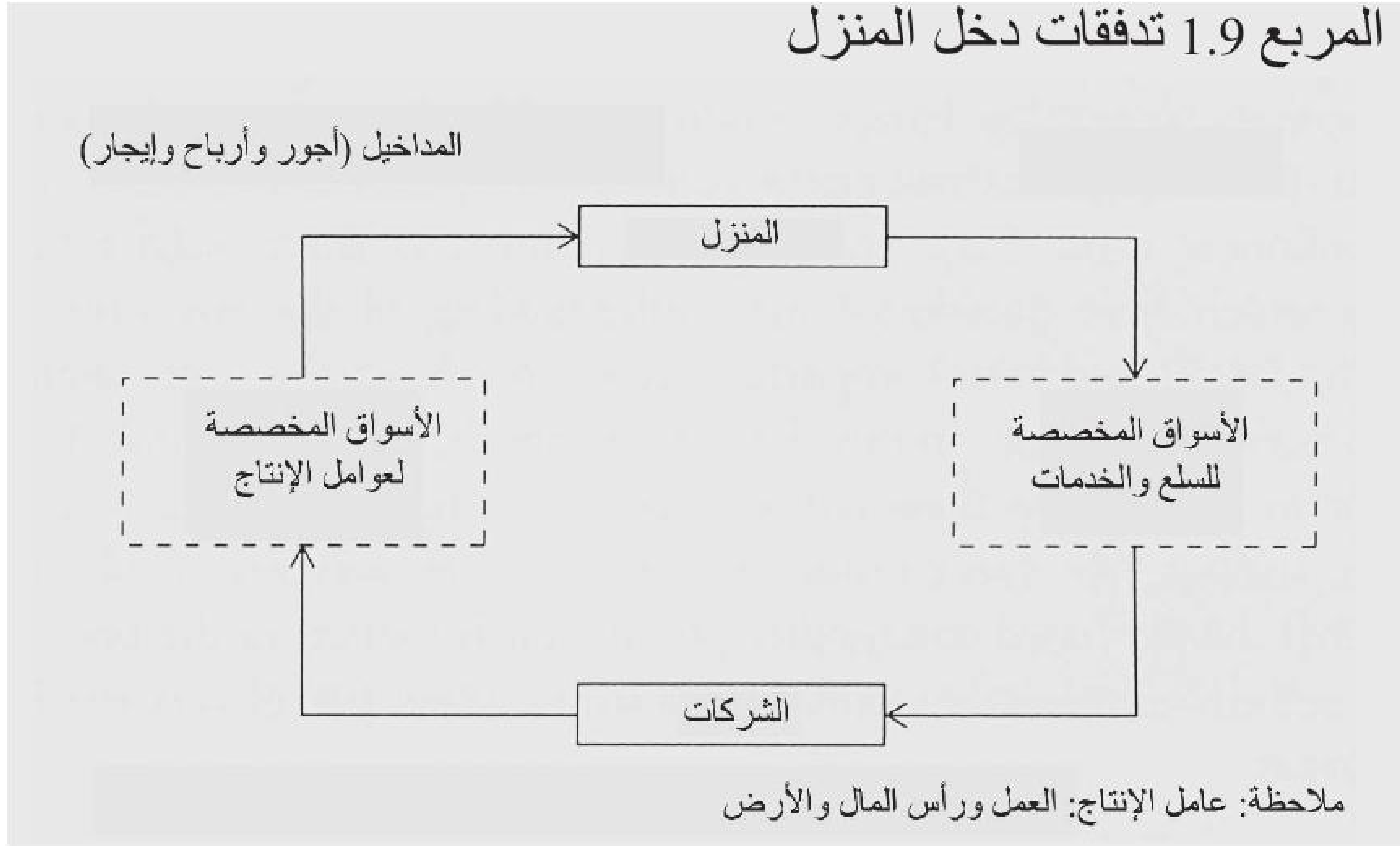
ناقش الفصل الأوّل كيف ارتبط صعود مجتمع السوق بتغييرات كبيرة في تنظيم الحياة الاقتصادية. إذ مهّد الإنتاج المنزلي في النُظم الإقطاعية ما قبل الرأسمالية الطريق أمام التقسيم الاجتماعي الذي يزداد تعقيداً في مجال العمل. وتبقى مسألتا الاستهلاك والإنجاب قائمة ضمن الأسر بينما انتقل الإنتاج تدريجياً الى أماكن عمل منفصلة وبالتالي خلق فروقات ميّزت ما بين ‹العمل› و‹المنزل›. وفي إطار عمليات التسليع والعقلنة، انتقلت المهام التي كانت قبلاً مرتبطة بالمنزل تدريجياً إلى الإنتاج القائم على السوق. كما أنّ الأنشطة مثل الزراعة وإعداد الطعام وصناعة الملابس وإصلاحها وتعليم الأطفال يتمّ «تعهيدها إلى الخارج» (Outsourced) على نحو متزايد بينما لا تزال السلع النهائية تُستهلك داخل الأسرة.

تقليص مصاريف العائلة

تعتبر النظرية الاقتصادية الكلاسيكية الجديدة المنزل هو المورّد لعوامل الإنتاج - العمل والأرض ورأس المال - حيث تتلقى الدّخل على شكل أجور أو إيجار أو أرباح (انظر المربع 1.9). يتمّ استخدام هذا الدخل لشراء البضاعة والخدمات المخصّصة للاستهلاك الفوري، أو ادخاره لاستهلاكه في المستقبل. ومع ذلك، وكما أشارت المنظّرات من النساء، تضطلع العائلة والمنزل بالكثير

من الأدوار الهامة الأخرى.

المربع 1.9 تدفقات دخل المنزل



ملاحظة: عامل الإنتاج: العمل ورأس المال والأرض

تُؤدي الأُسر الكثير من المهام المجانية التي تساوي بأهميتها إنتاج البضاعة والخدمات في الأسواق، مثل الطهي والتنظيف ورعاية الأطفال. ويبدو أنّ هناك مبررات قليلة لاستبعاد أشكال الإنتاج هذه عن التحليل الاقتصادي علماً أنّها حاسمة لإعادة إنتاج نظام السوق. ويزعم بعض خبراء الاقتصاد المعنيين بالرفاهية بأنه لا يكفي تحليل هذا النوع من الإنتاج وحسب، بل ينبغي إخضاع الدّخل المُنسب إليه (أو الضمني) للضريبة (Chancellor) (1988)!

ومع ذلك، يبقى تحليل الإنتاج المنزلي أكثر صعوبةً من تحليل الإنتاج في السوق. ومن هنا يُشير وارينغ (Waring) (1988) أنّه لا يمكن للعمل المنزلي أن يُباع، وبالتالي ما هو مجاني، لا يملُك قيمة «اقتصادية». ومن الصعب أيضاً رصد الإنتاج المنزلي بسبب طبيعته «الخاصة». فالأسلوب الأكثر شيوعاً لذلك هو إجراء دراسات استقصائية تعالج كيفية تقسيم الوقت. ويجري خلالها سؤال الناس كيف يقسّمون وقتهم بين العمل لقاء أجر والعمل بدون مقابل والترفيه. وبالتالي يتمّ تقييم الوقت الذي تطلبه العمل غير المأجور عن طريق مقارنته بعملٍ مماثل مدفوع الأجر في السوق. وفقاً لاستطلاعٍ أسترالي أُجري عام 1997، فإنّ قيمة العمل غير المأجور تفوق 260 مليار دولار، وهو ما يعادل نصف اقتصاد

السوق الإجمالي (ABS 1997).

غيرت بداية «الاستهلاك الجماعي» (Mass Consumption) الطريقة التي يتم فيها تنفيذ العمل المنزلي عبر عقلنته بطريقةٍ مشابهة للعمل المدفوع. إذ تم تصميم العديد من السلع الاستهلاكية، مثل الغسالات، والأفران والمكانس الكهربائية للمساعدة على تعزيز إنتاجية المنزل. ومع ذلك، فإنه من الصعب تقدير مدى تأثير الأجهزة التي تخفّف من صعوبة العمل المنزلي على إنتاجية الأسر. وذلك لأن الوقت الذي يتمّ تخصيصه للعمل المنزلي قد تراجع (انظر (ABS 2006)) منذ أن دخلت المرأة إلى سوق العمل المدفوع الأجر على نطاقٍ واسع. علاوة على ذلك، يُسجّل الاستطلاع الذي أُجريَ على الوقت الذي تستغرقه المهام المنزلية وليس المردود المتأتي من هذه المهام.

هناك جانب آخر مهمّ للعمل المنزلي وهو العلاقة العاطفية التي تجمع ما بين أفراد العائلة (راجع المربّع 2.9). وخلافاً للسوق «المجهول الهوية» (Impersonal)، بحيث لا نعرف هويات الأشخاص الذين ينتجون البضاعة التي نقوم بشرائها أو بيعها، يعرف الأفراد داخل الأسرة بعضهم بعضاً وتربط فيما بينهم علاقة وثيقة. إلاّ أنّ الصعوبة في تحديد الطبيعة الشخصية للعلاقات العائلية من خلال الأسواق تُثير قضايا مرتبطة بأعمال الرعاية المدفوعة (موضوع يُعالج لاحقاً في هذا الفصل).

المربع 2.9 اقتصاديات الأسرة

منذ الستينات، بدأ عدد من الاقتصاديين تطبيق «الأسلوب الاقتصادي» (Economic Method) على مجموعة واسعة من الظواهر الاجتماعية. ويشمل ذلك القيام بنفس الافتراضات تماماً مثل الاقتصاديين الكلاسيكيين الجدد – من الفرد والمصلحة الذاتية والوكلاء العقلانيين – في سياقات أخرى. استعان الخبير الاقتصادي غاري بيكر (Gary Becker) (1981) بهذه الطريقة في تحليلات شهيرة ومثيرة للجدل متعلّقة بموضوع الأسرة.

قال بيكر إن العديد من قرارات الأسرة يمكن تفسيرها على أساس من الخطوات الاقتصادية العقلانية. على سبيل المثال، أشار إلى أن احتمال حصول طلاق بين الزوجين كان يتأثر بتكاليفه ومنافعه النسبية، وبالتالي كان الأزواج الأكثر ثراء أقل عرضة للإقدام على الطلاق بسبب التكاليف الباهظة التي ستقع على كاهلهم. وأضاف أيضاً أن الهوّة في العمل المأجور وغير المأجور بين الرجل والمرأة كانت نتيجة حسابات عقلانية. إذ تتغيب المرأة عن عملها لكي تعمل على تربية أطفالها ما يقلل من العوائد على استثمارها في المهارات والتعليم. ومع ذلك، فإن العوائد الاقتصادية لفرص التعليم قد ازدادت مع مرور الوقت، ما أدخل المزيد من النساء إلى سوق العمل، وسبّب انخفاضاً في معدلات الخصوبة.

واعتبر كثيرون المقاربة التي اعتمدها بيكر هجومية لأنه رأى أن العلاقات العاطفية - حب الشريك أو الرغبة في إنجاب الأطفال - يمكن أن تنخفض بحسب المصلحة الذاتية العقلانية. كما اعترضت الحركات النسائية أيضاً على المنهجية الفردانية الشديدة التي يعتمدها بيكر. وزعمت هذه الحركات أنه لم يأخذ بعين الاعتبار المعايير الاجتماعية الجندرية التي تصنّف الرجال والنساء في أدوار مختلفة، أو تعرّضهم للتمييز الهيكلي في سوق العمل (Bergmann 1995). وعلى الرغم من الجدل الذي كان قائماً، فاز بيكر بشكل متسلسل بجائزة نوبل في الاقتصاد وكان لمقاربته تأثير واسع النطاق.

العائلة والتكاثر الاجتماعي

بعيداً عن النظرية الاقتصادية، يمكن أن تُفسّر الأسرة على أنها من مجموعة العلاقات الاجتماعية الواسعة النطاق التي تشكل مجتمع السوق. ومن هنا، تأخذ الأسر على عاتقها مسؤولية التكاثر الاجتماعي (راجع Laslett and Brenner 1998). ويشمل ذلك التكاثر البيولوجي أيّ إنجاب الأطفال بالإضافة إلى مهام

أكثر تشعّباً مثل التنشئة الاجتماعية ورعاية الأطفال والمحافظة على الصحة الجسدية والعاطفية والعقلية لأفراد الأسرة. ويتضمّن ذلك أيضاً الإنتاج وتأمين المخصصات داخل الأسرة.

يُعتبر التكاثر الاجتماعي أمراً ضرورياً لتفعيل الاقتصاد ويلبّي الكثير من الاحتياجات لدينا ككائنات اجتماعية والتي لا يمكن تأمينها مباشرةً بواسطة إنتاج السوق. ويردُ هذا المنظور ضمناً في حجة بولانيي الذي يعتبر أنّ العمل هو «سلعة وهمية» (راجع الفصل الثاني) يتمّ إنتاجها خارج الأسواق، أيّ في المنازل ونظام التعليم. إلا أنّ المنازل تجسد أيضاً علاقات القوة التي تعكس تقسيم النوع الاجتماعي في مجال العمل.

وشرحت كارول باتمان (Carol Pateman) (1988) هذا الموضوع في إطار طرحها لمفهوم «العقد الجنسي» (Sexual Contract). وكونه يعكس مفهوم «العقد الاجتماعي» (Social Contract) الذي استخدمها لفلاسفة السياسيون في وقتٍ سابقٍ، أكّد «العقد الجنسي» لباتمان (Pateman) على ضرورة الفصل ما بين الإنتاج والإنجاب. وهذا ما سمح للرجال بالعمل كأفراد يتمتعون بالاستقلالية في السوق كون النساء كنّ يُؤمنّ الرعاية المنزلية اللازمة بهدف التكاثر الاجتماعي.

إلّا أنّ الدراسة التي أجراها فريزر (Fraser) وغوردون (Gordon) عام 1994 حول «التبعية» (Dependence) أكدت أنّ التقسيم الاجتماعي المُعقّد للعمل في مجتمع السوق يخلق حالة من الترابط. وبالتالي، فإن الفصل ما بين الأسرة و «الاقتصاد» قد خلق شعوراً زائفاً من الاستقلالية عند الرجال. وحجبت هذه الدراسة عن المرأة حقّ الحصول على دخل مُقابل العمل في السوق لكي تمارس استقلاليتها الضرورية، ما حرمها القدرة على الاكتفاء الذاتي. فليست مهمّة العائلة إنجاب الأطفال وحسب، بل ينبغي أن يتماشى ذلك مع القواعد والعلاقات التي يُقرُّها المجتمع والتي تشكّل بنية الاقتصاد على نطاقٍ أوسع.

تطوير العائلة في مجتمع السوق

لقد تغيّر تنظيم العمل المنزلي بشكل ملحوظ بعد زوال النظام الإقطاعي، حيث كانت الأسرة جزءاً ممتدّاً من العائلة الكبيرة. وفقا لفريدريتش إنغلز (Friedrich Engels (1942) [1884])، لقد تمّ تطوير الأسرة النواة الحديثة بين الرأسمالية و «البرجوازية» الناشئة كوسيلة لإدارة العلاقات الملكية. وضعَ الزواج بزوجة واحدة الأساس لتمرير الميراث للأطفال، فدائماً كان الزواج، بالنسبة للطبقة المتوسطة، متعلقاً إلى حدّ ما بالخوف على العقارات بدلاً من الحب. وأضاف أنّ الطبقة العاملة المحدودة الممتلكات كان يمكن أن تتزوج من أجل الحب وحسب.

وناقش فيبر (1978 [1922]) أيضاً العلاقة ما بين الأسرة والرأسمالية. إذ أشار إلى أن ّبنية الأسرة وقانون الملكية الخاصة، فضلاً عن القيم الثقافية البروتستانتية، قد ساهمت معاً في تطور الرأسمالية. ولكن وفقاً لانغلز، فإن ثقافة وخبرة العائلات كانت تختلف بحسب النوع الجندري والطبقة الاجتماعية. وقد تم استخدام حالة «البطالة» عند نساء الطبقة المتوسطة كإشارة تحدّد وضع العائلة (Phillips 1987, p. 34)، في حين كان تقسيم العمل بين الجنسين في البداية أقل وضوحاً بين العمال.

عملت النساء والأطفال جنباً إلى جنب مع الرجال في المصانع لكسب دخل كافٍ للأسرة لشراء السلع التي يحتاجون إليها من أجل البقاء على قيد الحياة. ومع ذلك، تغير هذا الواقع مع **قانون المصانع** (Factory Acts) (راجع الفصل الثاني) الذي حظّر جميع أشكال العمالة لدى الأطفال، وفرض قيود على عمل المرأة لقاء راتب. وبعد ذلك، دعمت القوانين والمؤسسات الاقتصادية الأسرة النواة الناشئة مع أجور مختلفة للرجال والنساء وهو ما يعكس توقعات اجتماعية مفادها أنّه مطلوبٌ من الرجال إعالة عائلاتهم. وكانت هناك قيود قانونية، صعّبت على المرأة دخول حقل العمل متى تزوجت. إذ أنّ تنظيم أوقات العمل كان يحتّم تأمين مربية أطفال منزلية لرعايتهم، مع توفير مرافق رعاية الأطفال. وظلّ ذلك

يقتصر على خدمات مربية الأطفال المُستخدمة من قبل الأسر الميسورة. وشكّل التعليم وسيلة للفصل بين الجنسين إذ كان يتمّ إعداد الفتيان للعمالة المدفوعة الأجر والفتيات للعمل المنزلي. وصعّبت قوانين الطلاق على المرأة الانفصال عن زوجها، ولاحقاً، تم تخصيص مدفوعات الرعاية الاجتماعية للأسر التي يعمل فيها الرجل بدوام كامل فيما المرأة تؤمن الرعاية المنزلية.

لقد عززت هذه الهياكل الاقتصادية «المعايير الجندرية» (Gender Norms) التي وبحسب الباحثات، تشجّع الرجال والنساء على القيام بأدوار مختلفة. وفي حين أنّ «النوع الجنسي» يرتبط بالناحية البيولوجية إلا أنّ النوع الجندري هو فئة اجتماعية ترتبط بطريقة المجتمع في تثمين أو مكافأة أو فرض العقاب على بعض الأنشطة والسلوكيات. وفي سياق تحديد النوع الجندري، يُشير عالم الاجتماع «ر. و. كونيل» (R. W. Connell) (2002, p. 10) إلى أنّ «هيكل العلاقات الاجتماعية هو الذي يُحدّد نسبة الإنجاب ومجموعة الممارسات (التي يحكمها هذا الهيكل) التي تخلق تمييزاً جندرياً داخل العمليات الاجتماعية».

يُنظر إلى المعايير الجندرية على أنها سُبل «مفروغ منها» (Taken For Granted) لفهم الأهمية الاجتماعية للجنس البيولوجي - «ربة البيت» أو «المُعيل»، على سبيل المثال. ومن هنا تُفيد الخبيرة الاقتصادية نانسي فولبر (Nancy Folbre) (1994, p. 54) بأن القوانين الجندرية بوصفها «هيكلاً من القيود»، تعرّف معنى «الخيار» وتفرض عقوبات على»عدم الامتثال». وهذا ما يؤثر على النساء والرجال. وأشار كونيل (Connell) (2002, p. 6)، إلى أنّ الرجال يستفيدون بالإجمال من عدم المساواة بين الجنسين، إلاّ أنهم لا يستفيدون جميعهم بنفس القدر».

ومع ذلك، يمكن للمعايير الجندرية أن تتغيّر وهي تتغيّر بالفعل. ففي خلال الحرب العالمية الثانية شجعت الحكومات المرأة على الانخراط في القوى العاملة المدفوعة الأجر لكي تحتلّ مكان الرجل الذي كان عليه الانضمام إلى القوات المسلحة. وقد دعمت المجلات النسائية هذه الخطوة وكانت تنشر على

صفحاتها كيفية تحضير الوجبات السريعة والسهلة للنساء اللواتي كنّ يزاولن العمل في الخارج ويهتممن في الأمور المنزلية. وفي نهاية الحرب، عادت الحكومات وشجعت المرأة على البقاء في المنزل للاستعداد لعودة الجنود من المعارك، ممّا خلق ثقافة من شأنها تمجيد «ربة المنزل» (Home Maker) (Honey 1995; Kossoudji and Dresser 1992).

وتبقى الهياكل الأسرية والمعايير الجندرية معرّضة لتغيرات مستمرّة مع مرور الوقت ومن بلد إلى آخر. ففي بعض الثقافات الآسيوية، هناك تقليد سائد يعود إلى الأجيال القديمة، يقضي بتربية الأطفال في حين أن كلّ من الأمهات والآباء يزاولون العمل خارج المنزل لقاء راتبٍ مدفوع (Maurer– Fazio et al. 2009). وفي الغرب، نشأت مؤسسات قانونية واقتصادية جديدة بالترافق مع زيادة مشاركة المرأة في القوى العاملة. وقد أصبحت قوانين الطلاق أكثر مرونةً، وتمّت زيادة أجر المرأة وأُدخلت تعديلات جديدة على تدابير الرعاية مثل الإجازة الوالدية المدفوعة ورعاية الأطفال في معظم البلدان المتقدمة.

ومع ذلك، وعلى الرغم من التغير الاقتصادي والقانوني، بقيت هناك فجوة بين الجنسين في مجال الأجور إذ لا تزال»المهن التي تزاولها المرأة» زهيدة الأجر وترتكز على الدوام الجزئي والوظائف العادية. وبقيت المرأة مسؤولة عن الجزء الأكبر من أعمال الرعاية غير المدفوعة الأجر، وبذلك يبدو وكأن «الفقر له طابع أنثوي» (Feminisation of Poverty). ففي كثير من الأحيان، تقيّد مسؤوليات الرعاية حصول المرأة على دخلٍ مما يتركها عرضةً للفقر لأنها تحاول تحقيق التوازن بين الرعاية غير المدفوعة الأجر لأسرتها والعمل بأجر محدود (Northrop 1990; Chant 2008).

الخدمات واقتصاد الرعاية

أصبحت أعمال الرعاية من أجل التكاثر الاجتماعي أكثر وضوحاً مع المتغيرات الطارئة على الأسرة ومكان العمل. إذ أصبحت الآن أعمال الرعاية

مثل التعليم ورعاية الأطفال والمسنين جزءاً من الاقتصاد الرسمي، على الرغم من أنها في الكثير من الأحيان تُنظّم كجزء من القطاع العام الذي تسيطر عليه الحكومة وليس من خلال الأسواق. ومع ذلك، أصبحت أعمال الرعاية واضحة بشكل متزايد في الاقتصاد المُربح أيضاً، وذلك بسبب النمو في وظائف قطاع الخدمات.

يستخدم عالم الاجتماع آرلي هوشيلد (Arlie Hochschild) (1983) مصطلح «العمل العاطفي» (Emotional Labour) لوصف كيف أنّ العديد من العاملين في مجال الخدمات، ولا سيما النساء، يتطلّب عملهم إظهار عواطفهم الخاصة. على سبيل المثال، بعيداً عن تنفيذ المهام الروتينية، يُطلب من المضيفات الإناث أن يتحلّينَ بروحٍ ممتعة ويهتممن بتلبية حاجات الركاب. على عكس الأسواق التي تحتوي على السلع المادية، غالباً ما تتطلّب الخدمات وجود علاقة مباشرة بين المنتج والمستهلك. هذه العلاقة تخلق توتراً بين علاقة تبادل الأسواق والعلاقة العاطفية جراء التفاعل البشري حيث يرغب الأشخاص بأن يشعروا بنوع من التقدير والرابط، وهذا يتجاوز مسألة المال.

يُعتبر العمل العاطفي جانباً هاماً من أعمال الرعاية للتكاثر الاجتماعي إلا أنّ لديه آثاراً كبيرة على «اقتصاديات الرعاية». فمن الصعب المُتاجرة بهذا النوع من العمل لأن جزءاً من قيمته يرتبط بالعلاقة المبنية على الرعاية والتي تفقد قيمتها إذا ما قوبلت بأجر أو اعتُبرت كسلعة. كما ويشكّل تحدياً لمفهوم «السوق المثالي» لأنّ قرارات المستهلكين لا تستند إلى السعر وحسب، بل أيضاً على العلاقات الشخصية التي قد تكون بمثابة عائق أمام دخول منتجين جدد. يمكن لتنظيم الرعاية عبر آلية السعر، أن يشكّل مشكلة بالنسبة لمفهومنا للعدالة عندما يُمنع الناس من الحصول على الرعاية – الصحية أو رعاية المسنين – لعدم قدرتهم على الدفع.

وتُؤثر الطبيعة الجندرية للرعاية على هيكل سوق العمل أيضاً. فالعديد من العاملين في مجال الرعاية هم من النساء مما يعكس أدواراً جندرية ما زالت تُحدّد

من يقوم بأعمال الرعاية حتى ولو أُدرجت إلى السوق. فالمعايير المتعلّقة بالرعاية - سواء المعايير بين الجنسين والمعايير التوزيعية التي تعزز فرص متساوية للوصول - تؤثّر على الطريقة التي يتم عبرها تقديم الرعاية وتشرح السبب وراء الأجور الزهيدة لقاء تأدية أعمال الرعاية، على الرغم من أنّ هذه الأنشطة تُعتبر ذات قيمة على المستوى الاجتماعي. ويمكن لهذه المعايير أن تثني العمال عن اتخاذ إجراءات صناعية قد تضرّ بالمستفيدين من الرعاية، أو من اعتبار عملهم يستحقّ زيادةً في الأجر.

بالإضافة إلى ذلك، سلّطت تغييرات أخرى الضوء على الرعاية غير المدفوعة الأجر وأبرزت التجاذب ما بين التزامات الرعاية غير المدفوعة الأجر والعمل المأجور. وقد تطوّرت الرعاية الأسرية لذوي الاحتياجات الخاصة والأطفال والشركاء والآباء والأمهات مع التقدم الطبي وزيادة متوسط العمر المتوقّع وتصويب القيم الاجتماعية نحو الرعاية المؤسسية. وفي حين أنّ الأسرة النواة قد حدّت هذا الأمر، وهي التي تهتم بتوزيع مهام الرعاية والدخل بين الزوج والزوجة، وهناك الآن انتشار أكبر للأسر ذات المُعيل الواحد. إذ نلاحظ زيادةً في عدم المساواة المنزلية ومصدرين للدخل العائلي كما أنّ غالبية الأسر لديها مسؤوليات كبيرة في مجال الرعاية ودخل محدود جداً في السوق.

يُعزز المسنون هذه الاتجاهات، ما يضع صنّاع السياسات أمام أولويات متضاربة من شأنها زيادة مشاركة المرأة في سوق العمل المدفوع الأجر ورفع معدلات الخصوبة وأعمال الرعاية في سوق العمل غير مدفوع الأجر. وفي الديمقراطيات الاجتماعية لدى الدول الاسكندنافية، تم تمديد المهام التنظيمية لحالة الرفاه للحصول على رعاية أفضل (راجع (Korpi 2000)). وقد تم تنظيم العمل على نحوٍ يسمح بتلاقي أفراد العائلة، وتعزيز فرص ترقية الموظفين الذين يعملون بدوام جزئي، وزيادة الإجازة السنوية للأهل وتحسين أحكام رعاية الأطفال. وتهدف هذه التدابير إلى ضمان إدراج أعمال الرعاية من التكاثر الاجتماعي في اقتصاد السوق الرسمي.

ويثير ذلك جدلاً حول مسألة الإنتاجية والنمو الاقتصادي في المستقبل. فخدمات الرعاية تتطلب عملاً مكثّفاً ولكن لا تؤمن إنتاجية عالية بوقتٍ قصير في الصناعات ذات الرأسمال الضخم مثل الصناعات التحويلية (Iversen and Wren 1998). حتى الآن، ونظراً لتقدّم السكان بالسن وارتفاع ثروتهم وانخفاض السعر النسبي للسلع المصنعة بسبب المكاسب الناتجة من الإنتاجية في الماضي، زاد الطلب على الخدمات مثل التعليم والصحة والرعاية. ومن المرجح أن تقوم الدولة بتمويل هذه الخدمات وليس شركات القطاع الخاص، ما يزيد حجم القطاع العام نسبةً إلى القطاع الخاص ويزيد الضغط على الإنفاق الحكومي في سياق نموٍ متباطئ بشكلٍ عام. فمن غير المستغرب أن تدعو الهيئات الدولية مثل البنك الدولي (1994) القطاع الخاص إلى توفير قدر أكبر من معاشات التقاعد والخدمات الاجتماعية.

ومع ذلك، يشكّل تزايد خدمات الرعاية في السوق الدولي مصدر قلق. فالحركة الدولية للأشخاص الذين يبحثون عن العمل تولّد نُظم الرعاية الدولية التي يُطلق عليها علماء الاجتماع تسمية «سلاسل الرعاية العالمية» (Global Care Chains) (راجع (Hochschild and Ehrenreich 2002)). وفيما انخرطت المرأة في سوق العمل في البلدان الثرية، يتكفّل العمال المهاجرون من البلدان الأكثر فقراً بأعمال الرعاية على نحو متزايد. وفي المقابل، تعتمد النساء المهاجرات على أقاربهنّ من الإناث ليزوّدن أفراد عائلاتهن بالرعاية الضرورية. وبالتالي، يتم توفير سلسلة من أعمال الرعاية في جميع أنحاء العالم، بمساعدة نساء من مختلف البلدان والأعمار مما يعزز الروابط الموجودة في السلسلة. ولكنّ النساء يتلقين أجوراً متفاوتة ما يعكس عدم المساواة الجنسية والعرقية (راجع الفصل 4).

البيئة ومجتمع السوق

إلى جانب المنزل، تشكّل البيئة الطبيعية أيضاً عنصراً حاسماً في أنظمة إعادة الإنتاج التي تقوم عليها مجتمعات السوق. ولكن منذ منتصف القرن العشرين، تنامى القلق بشكل ملحوظ بشأن سلامة إعادة الإنتاج في بيئةٍ معينة. ونشأ عن

ذلك مجموعة من الأجوبة النظرية التي من شأنها التوعية على تطوير السياسات. وقد سعى علماء الاقتصاد الكلاسيكيون الجُدد إلى إدماج البيئة في نظام السوق. وبالنسبة إلى آخرين، تُشكل البيئة تحدياً جذرياً يتطلب وضع مقاربات جديدة لتحليل وتنظيم التفاعلات البشرية مع الطبيعة. وقد استندت بعض هذه البدائل إلى التقاليد الاقتصادية، مثل الاقتصاد الكينزي، والاقتصاد الداعم للمرأة والاقتصاد الماركسي، بينما طوّر آخرون منظورات بيئية مميزة.

آفاق الإضرار بالبيئة

نادراً ما ركّز الفكر الاقتصادي على موضوع البيئة. ومع ذلك، أثار خبراء الاقتصاد السياسيون الكلاسيكيون العديد من المواضيع التي تُقلق علماء الاقتصاد والاجتماع المعاصرين بسبب التغير المناخي وبناء «مجتمع المخاطر». وبالتالي، لطالما كانت مشاكل النمو غير المحدود والاستغلال الجائر للبيئة وحدود إمدادات الموارد الطبيعية في صلب الاهتمامات النظرية.

مالتوس والنقاش حول موضوع السكان

لقد أجرى القس توماس مالتوس (Thomas Malthus) نقاشات هي الأهمّ حول موضوع البيئة. في عام 1798، كتب مالتوس (1992) مقاله حول **مبدأ السكان**، مشيراً إلى أنّ النمو السكاني يفوق نمو الإنتاج الغذائي الذي يرتبط حتماً وباستمرار بالضغوط الناجمة عن قدرة المجتمع على توفير وسائل العيش. وفي تناقضٍ واضح مع العلماء المعاصرين، كان مالتوس متشائماً إزاء التقدم الذي يمكن تحقيقه من خلال النمو الاقتصادي بسبب الآفات المُحتّمة والمُدمِّرة اجتماعياً للنمو السكاني على غرار الحرب والمجاعة.

ركّز منتقدو مالتوس على أهمية استخدام التكنولوجيا في مجتمعات السوق للتغلب على الضغوط السكانية من خلال زيادة الإنتاجية الزراعية. ولكن، لا تزال الحجج التي قدّمها مالتوس تُؤثّر على النقاش الدائر حول العلاقة ما بين التدهور البيئي وارتفاع عدد السكان. ومن جهته، أشار بول إرليتش (Paul

(Ehrlich (1969)، على سبيل المثال، في كتابه المعنون **القنبلة السكانية** *The*
Population Bomb) إلى أنّ تزايد عدد السكان يقع في صلب المشاكل البيئية. ولكن تبقى هذه النظرية موضع جدل، حتى بين دعاة حماية البيئة.

لقد عززت هذه النظرية الدعوة إلى دعم السياسات الراديكالية للحد من النمو السكاني، وبخاصةٍ في العالم الذي هو بطور النموّ، والعمل أيضاً على الحدّ من الهجرة إلى البلدان الأكثر ثراءً. ولكن، تبقى البلدان الغنية، ذات النمو السكاني الأبطأ، هي التي تؤثّر بشكلٍ ملحوظ على البيئة. وذلك لأن معدل استهلاك الفرد فيها عالٍ جدّاً. وبالتالي، يشير النقاد إلى أنّ النقاش حول مسألة السكان بالكاد يعيد التركيز على أنماط الاستهلاك غير المستدامة في العالم الأول بل تسلط الضوء على النمو السكاني المتزايد عند الفقراء (Monbiot 2008).

اعتقد الكثيرون أنّ «الثورة الخضراء»(*) (Green Revolution) من شأنها إظهار قدرة التكنولوجيا على التغلب على المشكلات البيئية الناجمة عن النمو السكاني والفقر (Gaud 1968). فقد أدت إلى ارتفاع ملحوظ للإنتاج الغذائي العالمي من خلال تطبيق التقنيات العلمية والصناعية في المجال الزراعي. ومع ذلك، شهدت الحركة البيئة آثار بيئية واجتماعية سلبية جراء الأشكال المكثفة للزراعة. وتشمل هذه الآثار التلوث الناجم عن المواد الكيميائية المستخدمة في الإنتاج، والتهديدات التي يتعرّض لها التنوع البيولوجي في حين تمّ إدراج الزراعات الأحادية وبروز خطر تفشي الأمراض الكارثية مثل مرض الحمى القلاعية.

(*) تشير الثورة الخضراء إلى سلسلة من البحوث والتطوير في مبادرات نقل التكنولوجيا التي حدثت ما بين 1940 إلى 1970، حيث زاد فيها الإنتاج الزراعي في جميع أنحاء العالم ولا سيما في الدول النامية، ويعتبر نورمان بورلوغ (Norman Borlaug) هو صاحب المبادرة لذا أطلق علية أبو الثورة الخضراء، إذ إنه تمكن من خلال هذه المبادرة إنقاذ أكثر من مليار شخص من خطر المجاعة حيث شارك نورمان في تطوير أصناف عالية الغلة من الحبوب وصمم سبل توسيع البنية التحتية للريّ وتحديث أساليب الإدارة وتوزيع الحبوب المهجنة والأسمدة الصناعية والمبيدات الحشرية، للمزارعين (المراجع).

وقد أشار البعض إلى أنّ إنتاج الأغذية بشكل مكثف كان له آثار سلبية على البلدان النامية. وقد أوضح فاندافا شيفا (Vandava Shiva) (1991) كيف أنّ الثورة الخضراء قد قوّضت النظم البيئية المحلية ما سمح لأهل النخبة السياسية والشركات الكبرى احتكار السلطة. وذهب آخرون إلى حدّ القول بأنّ إدماج الإنتاج الغذائي المحلي في السوق العالمية قد عرّض البلدان النامية لعدم استقرار الأسعار ما جعل الموارد بعيدة عن تلبية احتياجات التغذية الأساسية لصالح الرغبات غير الضرورية للمستهلكين والشركات الشمالية (Bello 2009).

بولاني والتسليع في البيئة

يتركّز مكوّن مهم آخر في النقاش حول البيئية على الاستخدام المكثف للموارد البيئية. وهذا يعكس ديناميكية الإنتاج الرأسمالي الذي يرشّد استخدام المدخلات لمواصلة توسيع الإنتاج. ومع ذلك، تتولّى البيئة الطبيعية عملية الإنتاج الخاصة بها والتي لا تتفق بالضرورة مع عمليات الإنتاج المكثف للنظام الاقتصادي. ومن هنا أتى أوّل تصوّر لهذا التجاذب في نظرية «السلع الوهمية» لكارل بولاني. وكما أنا لاستخدام المكثف للعمالة له تأثيره على المستوى الاجتماعي، فالاستغلال المكثف للأراضي له أيضاً آثاره السلبية.

وفي الكتاب المعنون **التحول العظيم** (*The Great Transformation*)، تطرّق بولانيي (1944) إلى مشاكل دمج الأراضي في «تجربة» التنظيم الذاتي للسوق في القرن التاسع عشر. وقد تنبأ بالمخاطر المُحدقة بالبيئة المعاصرة، مشيراً إلى أنّ (1944, p. 73) عناصر الطبيعة والأحياء والمناظر الطبيعية والأنهار ستُصاب بالتلوّث... وبأنّ القدرة على إنتاج الغذاء ومواد الخام ستنهار. وفي الواقع، تساءل بولانيي ما إذا كان تنظيم الأراضي من خلال آلية الأسعار سيكون مُستداماً. ويشير تحليله إلى أنّ عملية الاتجار بالأرض خلقت تجاذباً ما بين متطلبات البيئة والاقتصاد.

وكما ذُكر في الفصل الأوّل، يوجد عامل حاسم سبق عملية التسليع وتنظيم

الأراضي ألا وهو عملية «ضَمّ» الأراضي العامة. فإعادة النظر في هذه العملية مفيدة لفهم الضغوط التي يسببها نظام إنتاج السلع على البيئة. فقد خلق تسييج الأراضي شروطاً تنافسيةً للوصول إلى الأراضي الخصبة (Wood 1999, p. 83). فهذه المنافسة، فضلاً عن الاتجاه المتزايد للإنتاج من أجل الأسواق بدلاً من الاحتياجات الشخصية، شجّع على تطبيق المبادئ العلمية في الممارسات الزراعية.

وكانت هذه الخطوات حاسمة في مجال نمو الرأسمالية الإنجليزية لأنها شجعت على تطوير مزارع كبيرة ومُنتجة للغاية. وفيما تحوّلت الأراضي الطبيعية إلى شركات تابعة للقطاع الخاص كان يتمّ زرع الأراضي وحصادها بطريقة مكثّفة وعلى نطاق واسع أكثر من أي وقت مضى. وفي المقابل، فإن نمو الإنتاج الزراعي، وبخاصة الأغنام والقطن، دعم التوسع في الصناعات التحويلية الهامة الجديدة مثل المنسوجات.

وبحلول القرن الثامن عشر، أدّى التنافس المستمر والابتكارات التكنولوجية إلى نشوء المرحلة الأولى من التصنيع، ما خلق ضغوطاً لضمّ المزيد من الأراضي بهدف تسهيل التوسع في الإنتاج الصناعي. وساعد ذلك في تزايد حجم وتمركز الإنتاج، ما فرض أعباءً ثقيلة على البيئة، وهدّد السلامة البيئية (Altvater 1994, p. 77).

مفارقة جيفونز والموارد غير المتجددة

وضع أحد رواد القرن التاسع عشر المؤيدين للاقتصاد االهامشي الكلاسيكي الجديد، وليام ستانلي جيفونز (William Stanley Jevons)، نظرية حول العلاقة التي تجمع ما بين المجتمع والطبيعة وأهميتها بالنسبة إلى صانعي السياسات وحركات المحافظة على البيئة اليوم. في كتابه «*The Coal Questions*»، أشار جيفونز (Jevons) (1865) إلى أن نضوب إمدادات الفحم المحدود، وهو المحرك الرئيسي للتصنيع البريطاني، لن يتباطأ جراء المكاسب التكنولوجية عبر

حسن استخدامها. ولذلك لأنّ تحقيق المكاسب عبر الكفاءة من شأنه تخفيض تكلفة الطاقة، وبالتالي زيادة الطلب على الطاقة ورفع معدل استهلاك الفحم (Alcott 2005, p. 12).

شعر جيفونز بالقلق إزاء تأثير ذلك على قوة الإمبريالية البريطانية النابعة من استنزاف احتياطيات الفحم البريطانية. ومع ذلك، ما زالت هذه النظرية ذات أهمية حتى يومنا هذا. وتؤكد مفارقة جيفونز أن التطوّر التكنولوجي وحده ليس قادراً على مواجهة مشكلة نضوب الموارد بفعالية. وينعكس هذا في المناظرات المعاصرة حول الطاقة حيث زاد الابتكار التكنولوجي كفاءة استخدام الطاقة - والنتيجة التي تنتجها مدخلات معينة من النفط أو الفحم - وأدى إلى اكتشاف واستخراج مصادر جديدة للطاقة. ومع ذلك، أدت هذه الابتكارات أيضاً إلى انخفاض أسعار الطاقة، وتوسع كبير في إجمالي استخدام الطاقة.

أثار هذا الوضع القلق لسببين. **أولاً**، في حين تحسنت الكفاءة في استخدام الطاقة منذ عام 1975، استمر نصيب الفرد من انبعاثات الغازات المسببة للاحتباس الحراري في النمو في البلدان الرأسمالية المتقدمة (Matthews et al. 2000 في Clark and York 2005, p. 512). وهذا ما يدلّ على أنّ الكفاءة في استخدام الطاقة لا يمكن أن تُعالج الشواغل الملحة والمتزايدة في مجال التغير المناخي. **ثانياً**، هناك قبول متزايد لفكرة اقترابنا (أو وصولنا) من نقطة «ذروة النفط» حيث لم يعد بالإمكان زيادة إنتاج النفط العالمي. ونظراً لأهمية الطاقة بالنسبة إلى الاقتصاد العالمي، فقد يؤدي الارتفاع الملحوظ في أسعار الطاقة بسبب ندرة النفط إلى تداعيات اقتصادية وخيمة.

حماية البيئة المعاصرة وحدود النمو

سلّط التقرير المعنون «**حدود النمو**» (The Limits To Growth) (Meadows et al. 1972) الضوء على مواضيع مقلقة مثل التدهور البيئي، والنمو السكاني وكيفية استخدام الموارد. وأشار هذا التقرير إلى أنّ «الأزمة» البيئية محتّمة إذا ما

حافظت الاقتصادات المتقدمة على مسارات نموها. وكان الناتج الصناعي العالمي قد نما أكثر بخمسين مرة ما بين الأعوام 1890 - 1990 (Ponting 1991, p. 325). وبين الأعوام 1950 و 1970، ارتفع الناتج العالمي بأكثر من الضعف وكذلك هو الحال بالنسبة إلى استهلاك الوقود الأحفوري الذي عزز الزيادة الهائلة للإنتاج الصناعي (Brenton 1994, p. 20).

في العقود اللاحقة، أثارت الحركة البيئة المتزايدة القلق إزاء حدود الموارد غير المتجددة والاستخدام غير المستدام للموارد المتجددة على حدّ سواء، مثل الغابات أو المخزونات السمكية. وفي الثمانينات، برزت مخاوف على نطاق واسع متعلّقة بـ «الاستدامة» ما دفع بالحكومات الوطنية والمؤسسات الدولية مثل الأمم المتحدة، إلى اتخاذ إجراءات على مستوى السياسات بشأن «التنمية المستدامة» (Sustainable Development). في الآونة الأخيرة، ومع ظهور نظرية النظم المعقدة، تم تسليط الضوء على مسائل التلوث والاستخدام الجائر الذي يهدد الأنظمة الفيزيائية الحيوية كلها، على غرار الغلاف الجوي والمحيطات وأنماط الطقس.

وفي عام 2006 أدرجت مجلّة «*The Stern Review*» في المملكة المتحدة، ومجلّة «*Garnaut Review*» (2008) في أستراليا، بعض هذه المشكلات على جدول الأعمال السياسي الدولي. كما أنّ الشواغل التي أثيرت حول مسألة التغير المناخي قد ولّدت شعوراً يقضي بضرورة التحرك السريع في معالجة موضوع الاستدامة. وأدّى ذلك إلى نقاشٍ حيوي، ليس حول التغير المناخي فحسب، بل أيضاً حول طبيعة التنمية الاقتصادية. واستخدم كلّ من ستيرن (Stern) وغارنو (Garnaut) التحليل الاقتصادي التقليدي في اقتراح حلول لهذه المشاكل المعقدة التي ولّدت معارضةً واسعة النطاق. وقد أكّد النقاد البيئيون والبلدان النامية وغيرها من المجالات الأكاديمية أن هناك حاجة إلى تغيير جذري لا مثيل له لمعالجة الآثار البيئية الناجمة عن النشاط الاقتصادي.

استجابات اقتصادية للتحديات البيئية

واستناداً إلى الاقتصاديات الكلاسيكية الجديدة، استخدم الاقتصاديون

البيئيون مفهوم «العوامل الخارجية» لشرح كلّ من التدهور البيئي على غرار التلوث، واستنزاف الموارد من خلال الاستغلال الجائر لها. وكما ذُكرَ في الفصل الخامس، يتّفق الاقتصاديون عموماً على أن آلية السوق هي الطريقة الأكثر فعاليةً لتخصيص الموارد. ويُفترض أن تعني عبارة «أكثر فعالية» «المنافسة المثالية» وتعني بأنّ جميع التكاليف والفوائد المرتبطة بإنتاج السلعة تبرز في سعرها. وتُشكّل العوامل الخارجية جزءاً من «فشل السوق» الذي يبرز عندما لا يتم تحديد جوانب عملية الإنتاج في أسعار السلع.

على سبيل المثال، يتحمّل المجتمع كلفة وجود التلوّث، سواء عبر «التنظيف» أو التقليص من وسائل الراحة، بدل من أن تتحمّل المسؤولية الشركة المنتجة للسلع المُسببة للتلوّث. ويؤكد خبراء الاقتصاد أنه عندما لا تنعكس التكاليف الكاملة للإنتاج في أسعار السلع الأساسية، لا يمكن للأسواق أن تحقّق توزيعاً «مثالياً» للموارد (Pearce 1976, p. 24). ولذلك يحرص الاقتصاديون المعنيون بالمسائل البيئية على»الحصول على السعر المناسب». وفقاً لمنطق «العرض والطلب»، وعندما لا يشمل سعر السلعة تكاليف آثار التلوث الناجم عنها، يكون سعرها منخفض بشكل مصطنع في حين أنّ الطلب على المنتج يكون أعلى مما ينبغي أن يكون.

وفي المقابل، تجذب الأسعار المشوهة استثمارات إضافية في مجال الصناعة المُسببة للتلوّث (بسبب زيادة الطلب على المنتج) وجاءت النتيجة أنّه توفّر للمجتمع منتجات أكثر مما يحتاج مقابل نظافة الهواء أو الماء (Sagoff 1994, p. 289). ويُقال إن الأسعار المشوّهة من شأنها حرمان المستهلكين من القدرة على إجراء المفاضلات المثلى بين السلع التي يرغبون في شرائها ومستوى التلوث الناجم عن إنتاجها. ويُفترض أنه مع تسعير السلعة على أساس التكلفة الكاملة ينخفض الطلب على المنتجات الملوثة ما يؤمّن (أقلّ تلويثاً إلى حد ما) توازناً جديداً للسوق، ويوفّر حوافز لتطوير تقنيات الإنتاج الأكثر مراعاةً للبيئة.

وبالتالي تُفاقم نظرية «الاقتصاديات المراعية للبيئة» حالة استنزاف وتدهور البيئة لأنها غير قادرة على تأمين تخصيص فعال للسوق بسبب التسعير غير الملائم (راجع المربع 3.9). وما زالت تُؤكّد أن آلية السوق بشكل عام هي الوسيلة الأكثر فعاليةً في تخصيص الموارد الشحيحة، ولكن قد تفشل الأسواق في بعض الحالات في توفير النتائج المثلى على الصعيد الاجتماعي. وفي هذه الحالة، يمكن للتسعير الصحيح تفادي فشل السوق وبروز عوامل خارجية. ولذلك تدور الوصفات السياسية حول إنشاء الأسواق والإرشاد في التسعير على النحو المذكور في تقارير ستيرن وغارنو بشأن التغير المناخي.

المربع 3.9 تراجيديا الموارد الطبيعية المشاعة

يشكّل مفهوم «مأساة الموارد الطبيعية المشاعة» أحد الأفكار الأكثر تأثيراً في الفكر الليبرالي حول الأسباب والاستجابات للمشاكل البيئية. وهذا هو عنوان مقال بقلم غاريت هاردن (Garrett Hardin) (1968) نُشر في مجلّة «*Science*». ويُشير فيه أنّ الموارد الطبيعية الموجودة في الطبيعة ستُدمر حتماً بسبب الإجراءات النابعة من المصلحة الذاتية لكل فرد – على غرار المزارعين الذين يربون الماشية – والتي تؤدّي إلى الاستغلال الجائر للموارد الطبيعية المشاعة. ويحصل هذا الاستغلال المفرط لأن المزارعين الفرديين سيوسعون قطعانهم استناداً إلى المنطق الذي يقول بأنّ التكاليف البيئية لكل بقرة إضافية ستتقاسمها الطبيعة عامةً، إلا أنّ بيع تلك البقرة سوف يعود بالفائدة على الفرد. وعندما تتزايد هذه الإجراءات عبر من يستغلّ الطبيعة، تكون النتيجة تدمير الموارد الطبيعية من خلال الاستغلال المفرط لها.

ورداً على مشكلة مأساة الطبيعة، دعى هاردن (Harden) وأتباعه إلى توسيع حقوق الملكية الخاصة على الموارد الطبيعية. وتخلق هذه الخطوة برأيهم حافزاً للإدارة المستدامة للموارد. وقد أيّد واضعو السياسات هذه الأفكار، وإنما كانت أيضاً محوراً للعديد من الانتقادات.

وتستند الحجة إلى أنّ المزارعين الذين يستغلون الطبيعة لتكثير قطعانهم هو افتراض عقلاني. ولكن يُفهم ذلك بالمعنى الضيق لتعظيم المنفعة ضمن الاقتصاد الرأسمالي التنافسي وليس لدى المزارعين في المجتمعات ما قبل الرأسمالية أو غير الرأسمالية (Angus 2008).

وعلاوة على ذلك، لم يُقدّم هاردن أدلةً تجريبيةً عن الحالات التي تمثل مأساة الطبيعة، أو حالات عن نتائج بيئية ناجحة للخصخصة. ومع ذلك، وثّق آخرون، مثل الاقتصادية الحائزة على جائزة نوبل إلينور أوستروم (Elinor Ostrom) (1990)، حالات عن الإدارة الذاتية والمستدامة للطبيعة من قبل المجتمعات بمساعدة المؤسسات الاجتماعية على غرار قواعد عقوبة المجتمع التي يتم مراقبتها وإنفاذها. ويستند تحليل أوستروم على أدبيات رأس المال الاجتماعي (التي تشبّه «مأساة الموارد الطبيعية المشاعة» «بمعضلة السجين») لاظهار كيف يمكن للأعراف الاجتماعية أن تتغلّب على ما يبدو أنّه مشاكل اقتصادية (راجع الفصل10).

الاستخدام الأمثل

لا يسعى خبراء الاقتصاد بالضرورة إلى رفع المعنويات أو محاولة الحد من التلوث. بدلاً من ذلك، يحاولون تعزيز «الاستخدام الأمثل» (Optimal Use) للموارد. وتماشياً مع أساليب الاقتصاد الكلاسيكي الجديد، يستخدم الاقتصاديون البيئيون مفهوم شخصي للقيمة على أساس العرض والطلب في السوق. وبالتالي، لا يعتبرون بالضرورة جميع أنواع التلوث سيئةً، بل يحاولون تحقيق التوازن بين التكاليف (الإنتاج المُلوِّث) (Polluting Production) والفوائد (من زيادة الاستهلاك) (Increased Consumption) بناءً على رغبة الأشخاص أو القدرة على الدفع.

ويتم استخدام أشكال مختلفة من تحليل التكاليف والمنافع من أجل تحديد

مستوى استخدام الموارد والتلوث الذي يُعتبر «الأمثل اقتصادياً» (Economically Optimal). ويُحسب هذا الاستخدام الأمثل استناداً إلى النقطة التي تتساوى فيها المنافع الاقتصادية الهامشية لنوعٍ معين من الإنتاج أو الاستهلاك مع التكلفة الاقتصادية الهامشية للتلوث واستنزاف الموارد اللازمة لهذا النشاط الاقتصادي المعيّن (Pearce 1976, p. 24). ومن منظور السياسات العامة، تهدف السياسات البيئية المرتكزة إلى الأسعار (مثل الضرائب لحماية البيئة) إلى تحقيق المعدل الأمثل لاستخدام الموارد عن طريق تغيير التكاليف الهامشية (سترد هذه الفكرة في مستهلّ النصّ).

وقد طُرح هذا النموذج من التفكير لتحديد الاستخدام الأمثل للوقود الأحفوري والموارد الأخرى المنتجة لغازات الدفيئة لمواجهة المشكلة البيئية العالمية للتغيّر المناخي. على سبيل المثال، استخدم وليام نوردهاوس (William Nordhaus) (1994) تحليل مبدأ التكاليف والفوائد ليُؤكّد أن انخفاضاً ضئيلاً جداً في انبعاثات غازات الدفيئة خلال القرن القادم يمثل الاستخدام الاقتصادي الأمثل للموارد في استجابة لظاهرة الاحتباس الحراري. ومع ذلك، هناك مشاكل متأصلة في العمليات الحسابية للاستخدام الأمثل.

والسبب الأول، يعود إلى أنّ هذه الحسابات تقوم على أساس التكاليف والمنافع في المستقبل، وأنّه يمكن تغيير الحسابات والتلاعب بها عبر استخدام «أسعار الخصم» (Discount Rate) باختلافها (حيث يُفترض على الأفراد تقييم الوقت الحاضر أكثر من المستقبلي). **والسبب الثاني** يعود إلى أنّ عدداً من الشكوك جعل العمليات الحسابية التي يُستند إليها لتحديد المستوى الأمثل غير دقيقة على الإطلاق. وتشمل هذه الشكوك احتمالات وتكاليف التلوث، واستخدام الموارد والظروف الاقتصادية المستقبلية المتضررة من آثار التغير المناخي. والسبب الثالث هو أنه ليس ممكناً تقييم العدالة التوزيعية أو تحديد القيمة الجوهرية للبيئة النظيفة، وكلاهما يشكلان اعتبارات أخلاقية هامة.

في الاقتصاد الكلاسيكي، تُستمدّ القيمة من سوق الصرف (الفصل الثاني). وقد يبدو أنّ ذلك يقيّد تطبيق هذه النظرية بسبب السلع التي يمكن تداولها

في الأسواق، وهي السلع الأساسية المرفقة بحقوق الملكية. ومن الواضح أنّ الإجراءات البيئية لا تتفق مع هذه المعايير (حتى الآن). ومع ذلك، يوسّع الاقتصاديون منطق القيمة الاقتصادية ليشمل الطبيعة والموارد البيئية الأخرى التي لا يمكن «تطويقها» كالممتلكات الخاصة. وهم يتبعون طريقة تقييم الوحدات في عملية استهلاك «الأصول» البيئية مثل وجود البراري أو المساحات الطبيعية غير ملوثة.

غالباً ما تعالج هذه الأساليب، التي تستند إلى الدراسات الاستقصائية أو الاستبيانات، مسائل البيئة أو خدماتها «كما لو » (As If) أنها سلعة ما. وذلك بهدف جعل المستهلكين على «استعداد للدفع» كبديل عن القيمة (Edwards 1987, p. 79). ويوفر ذلك أساساً ترشيد الأصول وفقاً للحقوق عندما لا يمكن تجزيء «الأصول» (مثل الهواء النظيف) إلى قطع فردية مثل الممتلكات. ويمكن أيضاً اعتماد الطريقة نفسها لتحديد مقدار التعويض المطلوب لتغطية الخسائر لمثل هذه البضاعة البيئية. ولكن، بما أنّ مثل هذه الأساليب تهدف إلى تحسين الاستهلاك عوضاً عن الحدّ من المشاكل البيئية، يبقى تأثيرها في الحفاظ على النظم البيئية محدود.

مسألة الاستدامة

ساهم الافتراض القائل بأن أنماط النمو الاقتصادي في منتصف القرن العشرين كانت غير مستدامة من في الطعن بشرعية الطريقة التي يتمّ عبرها تنظيم مجتمعات السوق. كما أنّ القلق من خسارة التنوع البيولوجي وبقاء الإنسان في ظلّ السعي المتزايد إلى تعزيز «التنمية»، قد دفع بالأمم المتحدة إلى إنشاء اللجنة العالمية المعنية بالبيئة والتنمية (WCED). وطرحت اللجنة في تقريرها المعنون «**مستقبلنا المشترك**» أفكاراً بشأن الاستدامة، وقد تمّ تبنيها على نطاقٍ واسع (WCED 1987)، فيما أصبح مفهوم «التنمية المستدامة» هدفا رئيسياً في الحوكمة الوطنية والدولية. ولكن، ما يزال التدهور البيئي قائماً وظهرت موجة جديدة من القلق البيئي بسبب التغير المناخي. وترتبط هذه الظروف بموضوع «الاستدامة» الذي يتطلب جهوداً مستمرةً على المستوى النظري والممارساتي لإحداث تحولات اجتماعية واقتصادية.

مقاربات بديلة لمسألة البيئة

يعيد النهج الاقتصادي التقليدي أسباب الأضرار البيئية إلى عدم إدراج البيئة في نظام السوق. وفي المقابل، هناك عدد من وجهات النظر المُنتقدة التي ترى أنّ الأضرار البيئية تتصل مباشرةً بالتفاعل مع العمليات الاقتصادية القائمة على السوق. وتعتبر المقاربات الماركسية وتلك المرتبطة بالعلوم الاجتماعية أنّ الرأسمالية هي التي تقف وراء التدهور البيئي. وفي المقابل، عززت التطورات في العلوم الطبيعية الأفكار التي توفر بدائل عن»علم الاقتصاد».

حالة عدم اليقين والمبدأ الوقائي

لقد كان لتطورات نظرية النظم المعقدة انعكاسات كبيرة على فهمنا للبيئة. تختلف هذه الأساليب عن الاقتصادات الكلاسيكية الجديدة التقليدية، والفيزياء القديمة، من خلال التركيز على كيفية عمل الأنظمة بأكملها، بدلاً من التركيز على المكونات الفردية. ويكشف هذا التحليل الشامل كيف يمكن للأنظمة المعقدة تغيير السلوكيات بطرق لا يمكن التنبؤ بها بفضل الديناميكيات غير الخطية. وينتج عن ذلك «نقاط تحول» (Tipping Points) بحيث أنّه يكون للتغيير على مستوى معيّن من النظام تأثير كلّي لا يُذكر ولكن على مستويات أخرى يكون للتغيير آثار كبيرة، ومن هنا يجوز القول بأنها «القشة التي قصمت ظهر البعير» (راجع (Waldrop 1992)).

وفضلاً عن الديناميكيات الكلية للبيئة والاقتصاد، تسلّط نظرية النظم الضوء على حالة عدم اليقين، وهو مفهوم أساسي في الاقتصاد الكينزي والنمسوي. ما زلنا لا نفهم النظم البيئية كما يجب، وبما أنّ التغيرات الصغيرة نسبياً يمكن أن يكون لها آثار كبيرة، لا يمكن التنبؤ بما سينتج عن العلاقة ما بين النظم البيئية والاقتصادية. ونظراً لهذا الغموض، يرى العديد من الاقتصاديين أن المخاطر البيئية الناشئة عن العوامل الخارجية السلبية هي في الأساس مجهولة وبالتالي لا يمكن مواجهتها بالأساليب الاقتصادية العادية. ومن هنا يوصون اعتماد سياسة

«المبدأ الوقائي» (Precautionary Principle) في مواجهة المجهول وقد تمّ الآن تبني هذا الاقتراح على نطاق واسع عند معظم الحركات البيئة.

ويقضي المبدأ الوقائي، على سبيل المثال، بأن تتخذ الدول إجراءات للحدّ من أنشطة الشركات التي قد تكون ضارة للإنسان أو البيئة الطبيعية (Holt, Pressman and Spash 2009). وذلك مهمّ بالنسبة إلى موضوع الإنصاف بين الأجيال أيضاً. وعلى عكس العديد من النماذج الاقتصادية، التي لا تُدخل في حساباتها الاستهلاك في المستقبل على أساس أن الوقت الحاضر هو الأهمّ، يُقرّ المبدأ الوقائي بالواجب الأخلاقي لحماية البيئة من أجل الأجيال القادمة. ويعترف الكثيرون بأهمية المبدأ الوقائي بالنسبة للتحديات البيئية وفي إزالة الغموض حول»مجتمع المخاطر» على نطاق أوسع (Giddens 1998). (راجع الفصل الثامن).

التناقضات الاقتصادية والاستغلال البيئي

على الرغم من أن العلاقة بين الاقتصاد والبيئة لم تكن محور التركيز الرئيسي لعمل ماركس، إلا أنّه وضع نظريةً حول الأثر البيئي للممارسات الزراعية والصناعية الرأسمالية. وعبّر عن ذلك في الفكرة القائلة بأنّه «لا يمكن إصلاح ما تصدّع في عملية التمثيل الغذائي المتكافلة» (Marx 1894). وبالنسبة إلى ماركس، يُمثّل الأيض مجموعةً معقدةً من العلاقات بين المجتمع والطبيعة. ومن جهته أشاع جون بيلامي فوستر (John Bellamy Foster) (1999) في الآونة الأخيرة مفهوم «الصدع في التمثيل الغذائي» الذي يشير إلى الانفصال أو «الشرخ» الذي تسببه الرأسمالية بين النظم الطبيعية والاجتماعية وذلك بسبب التبادل غير المتكافئ والذي يشوبه الخلل بين هذه النُظُم.

واعتبر ماركس أنّ الحاجة الضرورية لتحقيق النمو الاقتصادي، والتحضر، والتجارة العالمية والتطورات التكنولوجية مثل اختراع الأسمدة الاصطناعية، تقف وراء الصدع في النُظُم الطبيعية التي تعتمد عليها المجتمعات (Bellamy

Foster 1999, p. 373). وكانت الزراعة التقليدية شأناً محلياً بامتياز، وغالباً ما تعتمد على نظام التمثيل الغذائي الذي يقضي بإعادة المواد المغذية إلى التربة. ومع ذلك، أحدثت الرأسمالية تحوّلاً في العمليات الزراعية التي تُنقل خلالها المنتجات من القرية إلى المدينة، مما قوّض دورة إعادة المواد المغذية إلى التربة، وسبب بروز مشكلة النفايات.

وفي المقابل، رأى ماركس أن تراجع خصوبة التربة خلق حاجةً إلى الأسمدة الاصطناعية التي بدورها وسّعت الشرخ في التمثيل الغذائي عبر تفاقم تدهور الأراضي (Clark and York 2005, pp. 397-398). وقد ناقش عدد من المنظرين، فكرة أنّ النظم الصناعية تعمل وفقاً لمجموعة مختلفة من مبادئ الأنظمة البيئية، ما خلق تمثيلاً غذائياً صناعياً وبيئياً مختلفاً. كما أنّ الاستدامة تتطلّب إعادة التفكير مالياً في المنظومة وتشغيل العمليات الصناعية، بدلاً من مجرد إدراج منطق الصناعة في المسألة البيئية (Huber 2000).

وقد استند جيمس أوكونور (James O'conor) (1998) أيضاً إلى نظريات ماركس ليطوّر مجموعة مختلفة من الأفكار حول تفاعلات الاقتصاد والبيئة. ويُفيد بأن الرأسمالية تُضعف «شروط الإنتاج» (Conditions of Production) الخاصة بها (القوة العاملة والبيئة الطبيعية) من خلال استغلال النظم البيئية وتهديد صحة العمال. ويؤدي ذلك إلى احتمال نشوء أزمات متعلّقة بقلة الإنتاج عندما ترتفع تكاليف الإنتاج الرأسمالي، في حين تعمل الدولة على جعل الشركات الرأسمالية خاضعة للمساءلة بناءً على مطالب الحركات الاجتماعية الجديدة. ويعكس أوكونور في مقولته «التناقض الثاني للرأسمالية» (Second Contradiction of Capitalism) (1998) الأزمات المحتملة من الاستهلاك الناقص والذي بحسب ماركس، يُعرّف بالتناقض الناجم عن حاجة الرأسمالية لإبقاء التكاليف منخفضة مع الحفاظ على ارتفاع الطلب على منتجاتها.

ويربط علماء الاقتصاد المراعين لحقوق المرأة معالجة المسائل المتعلّقة بالطبيعة بمعالجة تلك المتعلّقة بالبشر. ويرى البعض أن استغلال الطبيعة يعكس استغلال النساء. ويُفيدون إلى أنه منذ القِدم، تُشير المجتمعات الغربية إلى

الطبيعة بصفة المؤنث («الطبيعة الأم») وغالباً ما يتمّ استعمال عبارتيّ الاغتصاب والتدنيس لوصف تدمير الطبيعة، في موازاة عنف الرجال ضد المرأة (Merchant 1992). ويُسلّط البعض الآخر الضوء على جوانب أخرى لتضرّر المرأة من التلوث البيئي مثلا الأذى الذي يُلحق بقدراتها الإنجابية بسبب التسمّم البيئي. وفي الكثير من البلدان النامية، تكون النساء أكثر عرضة للضرر البيئي من خلال مسؤولياتهنّ في جمع الغذاء والماء والرعاية لأسرهنّ (Shiva 1988).

القيمة الجوهرية للطبيعة

تماشياً مع الرأي القائل بأن التمييز بين الجنسين يرتبط جزئياً بعدم الاعتراف بوجهات نظر النساء وتقييمها، تُشير الناشطات في مجال البيئة إلى ضرورة تقييم البيئة وفقاً لشروطها، وليس من خلال صكوك الإنتاج الصناعي. وبالمثل، يُفيد علماء البيئة بأن للطبيعة قيمة جوهرية، وبالتالي ينبغي أن تُثمّن على ما هي عليه وليس لأنّها ضرورية لبقاء الإنسان. إذ يدعو العلماء البيئيون إلى وضع أخلاقيات جديدة، مبنية على هذه القيم، لتوجيه المجتمعات نحو التركيز على البيئة (Merchant 1992). تتحدى هذه المقاربة وجهات النظر القائمة على السوق فضلاً عن النظريات الماركسية والكينزية الحريصة على المحافظة على البيئة لأنها أمر أساسي لتكاثر المجتمع البشري فقط لا غير.

وتتبنّى الشعوب الأصلية التي أصبحت جزءاً من المناقشات البيئية منظوراً مشابهاً، مما يشكل تحدياً للأنماط الفكرية التقليدية في الغرب. وكانت الشعوب الأصلية في طليعة العديد من الحملات الهادفة إلى حماية البيئة. وغالباً ما كانت مثل هذه الحملات ضروريةً لحماية سبل كسب عيشهم وطريقة حياتهم في وجه الإجراءات التي تتخذها الشركات والدول. على سبيل المثال، ساعدت الحملات التي أطلقها السكان الأصليون لمنع قطع الأشجار في غابات الأمازون، على الاعتراف بوجهات نظر الشعوب الأصلية وممارساتهم على نطاقٍ عالمي.

تحمل البيئة قيماً مقدّسة بالنسبة إلى العديد من المجتمعات الأصلية، ولا

ينبغي تقويضها لأغراض اقتصادية قصيرة الأجل. فعادةً ما تكون الممارسات الاقتصادية للشعوب الأصلية أقل عقلنةً من تلك التي تقوم بها مجتمعات السوق. وقد لاحظ الكثيرون، على سبيل المثال، أن مقاربات الشعوب الأصلية في كلّ أنحاء العالم هي في طبيعتها أكثر شموليةً مقارنةً بالفلسفات الغربية المهيمنة (Knudtson and Suzuki 1992). ويعني ذلك في الكثير من الأحيان أنّ ممارسات الشعوب الأصلية هي أكثر استدامةً، لأنهم يركزون على القيم غير الاقتصادية بدرجة أكبر ويعكسون بذلك مبادئ الكفاف التي تهدف إلى الحفاظ على مستويات المعيشة بدلاً من تحقيق النمو المستمر.

وقد انتقد بعض الاقتصاديون البيئيون «نموذج النمو « المتجذّر فيقلب معظم التقاليد الاقتصادية. ومن جهته، استند نيكولاس جورجيسكو ريغين (Nicholas Roegen-Georgescu) (1971) إلى الفيزياء والقوانين الديناميكية الحرارية من أجل وضع مفهوم جديد للاقتصاد يستند إلى سلسلة مخازن وتدفقات الطاقة. وتميل الاقتصادات الصناعية إلى الاعتماد على تدفقات الطاقة النابعة من الأرض (بدلاً من الطاقة الشمسية) التي تخلق مخزونات كبيرة من الإنتروبي (الطاقة غير المفيدة للإنتاج). وبما أنّه من غير الممكن صناعة المواد ضمن هذا النظام، يؤدي الإنتاج الاقتصادي في الاقتصادات المتقدمة إلى نضوبٍ تدريجي للمخزون المحدود.

التصدي للأضرار البيئية

تعكس وجهات النظر البديلة حول كيفية معالجة المشاكل الناجمة عن الممارسات البيئية غير المستدامة الآراء المتنوعة حول طبيعة المشكلة البيئية. ويؤيد الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد مجموعة من الحلول التي تحدد ثمن البيئة وتخضعها لتنظيم السوق. وتسعى المقاربات الأخرى الداعمة لوجهات النظر الكينزية والديمقراطية الاجتماعية إلى تعزيز التدخل المباشر للدولة. وهذا من شأنه الاعتماد على التنظيم السياسي (بدلاً من تنظيم السوق) والحدّ من اعتماد الأفراد على البيئة، ما يعكس كيف أن أحكام دولة الرفاه تحدّ من انخراط

الأفراد في الحياة الاجتماعية. وأخيراً، ترفض المقاربة الراديكالية الإنتاج الرأسمالي وتقترح إعادة تنظيم مجتمع السوق بطريقةٍ تجعل النظم البيئية أكثر مركزيةً بالنسبة إلى النظام الاقتصادي.

طبيعة التسعير

لطالما مالَ التحليل الكلاسيكي الجديد إلى التركيز على آليات السوق لمعالجة المشاكل البيئية. ويركّز جزء من هذا التحليل على تحويل البيئة إلى سلعة عبر توسيع حقوق الملكية عليها. وهذا بحسب رونالد كوس (1972) هو الحلّ الأمثل للمشاكل على غرار التلوث، والتي بدا أنّ كلفتها باهظة على المستوى الاجتماعي وليس الفردي. وقد ألهمت المقاربة التي وضعها كوس الكثيرين، بما في ذلك العديد من الاقتصاديين النمسويين الذين يرون بحقوق الملكية الخاصة طريقة للمحافظة على الحرية وتعزيز الكفاءة الاجتماعية من خلال عملية التبادل «الطوعية».

لم يكن لكوس رؤية واضحة عن كيفية تخصيص الحقوق، أو لمن، ولكن في الممارسة العملية كانت الدولة تشارك في تخصيص حقوق جديدة. وقد فضّلت مقارباتٍ جديدة اعتماد نُظم البيع بالمزاد العلني، وتعتبر أنّ عائدات مكاسب الحكومة تكون في أوّل عملية بيع بعدما يتمّ «خصخصة الطبيعة»، وبالتالي تعويض المجتمع عن فقدان الأصول (Cramton and Kerr 2002). ولكن حتّى هذه الوسيلة لا توفر دليلاً واضحاً للسياسات، لأنّه يمكن تفسير العديد من نظم المزاد العلني والحقوق نفسها بطرقٍ مختلفة. وقد ألقى العلماء القانونيون الضوء على هذه الاحتمالات، ورأوا أن أنظمة حقوق الملكية تنطوي على قوانين شاملة وصنع القرار ضمن الدولة (Driessen 1998).

وتفضل وجهة النظر الكلاسيكية الجديدة دفع الضرائب بدلاً من الآليات القائمة على الحقوق. وذلك مُستمدّ من أعمال بيجو (Pigou) (1938 [1920]) عن إخفاقات السوق (الفصل 5). والهدف يقضي بفرض الضرائب بنسبةٍ تُعادل

حجم الضرر الاجتماعي الناجم عن نشاط غير مرغوب فيه، وبالتالي ضمان أن تكون تكاليف الإنتاج هي نفسها التي سيدفعها المجتمع. وتُعتبر المقترحات الآيلة بفرض ضريبة على الكربون للحد من الانبعاثات المسببة للتغير المناخي مثالاً على هذا النهج. كما أنّ الضرائب توفر سيلاً من الإيرادات للحكومات وبالتالي قد من المرجّح أن يتمّ تفضيل هذا النهج على غيره.

وأخيراً، أدى تعقيد التحديات البيئية إلى العديد من المخططات الهجينة. ولعل أبرزها هي المخططات التجارية المبنية على التصاريح التي تصدرها الحكومة. كما أنّ مخططات تبادل حقوق إطلاق **الانبعاثات** هي مثال على ذلك. تُلزم المخططات الدولة على تحديد المستوى العام للإنتاج عن طريق إصدار عدد معين من التصاريح، في حين تؤدي المنافسة في السوق إلى تخصيص تصاريح بين الصناعات والشركات. على النقيض من ذلك، تُخصص مخططات حقوق الملكية كامل الحقوق البيئية وتسمح بالمنافسة في السوق لتحديد مستوى التلوث.

وبينما ناصر الاقتصاديون في الكثير من الأحيان الحلّ «القائم على السوق»، يقرّ العديد منهم بأنّ الضرائب و**مخططات** تبادل حقوق إطلاق **الانبعاثات** تجمع ما بين قوانين الدولة والمنافسة في السوق. إذ تسمح الضرائب للحكومات بضبط الأسعار، ولكن ليس بتحديد الناتج الإجمالي، في حين أن **مخططات** تبادل حقوق إطلاق **الانبعا**ثات تسمح بتحديد الناتج الإجمالي، والمنافسة في السوق تسمح بتحديد الأسعار (Garnaut 2008). يفضّل العديد من الاقتصاديين مخططات تبادل حقوق إطلاق **الانبعاثات** لأنها تمكّن «العلم» من تحديد مجموع مستويات الإنتاج (Garnaut 2008). بدلاً من ذلك، تعزز الضرائب القدرة على توقّع ما سيحصل في مجال الأعمال والحد من مشاكل المضاربة، التي يمكن أن تؤثر على أنظمة التجارة.

التنظيم ونزع التسليع

قبل الارتفاع الأخير للصكوك القائمة على السوق، استندت استجابات

السياسات إزاء الضرر البيئي إلى الأشكال المباشرة للتدخل الحكومي مثل الحد من وصول الأسواق إلى البيئة من خلال الحظر المباشر على الاستخدام. وشكّل إنشاء المتنزهات الوطنية أو حظر قتل الأنواع المهددة بالانقراض أمثلةً على ذلك. وقد استخدمت تدابير أخرى للتأثير على الإنتاج (Driesen 1998). وتشمل هذه القواعد تحديد الحجم الأدنى والحدود القصوى للصيد، أو الاتفاقات الدولية التي تحظر استخدام مركبات الهيدروفليوروكاربون المستنفدة لطبقة الأوزون.

وعكست هذه السياسات الاستجابات المباشرة للمشاكل البيئية. وتقف وراء ذلك الدوافع الأخلاقية للحجج البيئية والشكوك حول فعالية الحلول القائمة على السوق لتحقيق الاستدامة داخل الحركة البيئية. في الآونة الأخيرة، ركزت النقاشات على المشاكل المعقدة للتغير المناخي، مما ولّد اقتراحات بديلة تسعى إلى إعادة بناء النظام الاقتصادي بطريقةٍ أكثر شمولية. وقد برزت فكرتان في هذا الإطار، على شكل مقترحات «لصفقة جديدة للمحافظة على البيئة» (Green New Deal) و«الوضع الثابت» (Steady State) للنموذج الاقتصادي، وكلتاهما تتطلبان تدخلاً أوسع من الدولة لتغيير الديناميكيات الاقتصادية.

وتعكس «الصفقة الجديدة لحماية البيئة» (Barbier 2010) تأثير الفكر الكينزي. وشكّلت مرجعاً لسياسات «الصفقة الجديدة» في إدارة الرئيس روزفلت في الولايات المتحدة الأميركية خلال فترة الكساد الاقتصادي في الثلاثينات. وفي تلك الحقبة، تولت الحكومة دوراً ريادياً في توفير البنية التحتية والخدمات وإيواء المواطنين. وفي «الصفقة الجديدة لحماية البيئة»، من المفترض أن تؤدي الدولة دوراً فعالاً في تحفيز الصناعات الجديدة الصديقة للبيئة، مثل تكنولوجيا الطاقة البديلة. فمن شأنها تسهيل فرص العمل والمساواة في الحصول على الموارد البيئية، وتأمين «انتقال عادل» إلى اقتصادٍ مستدامٍ بيئياً.

وتعكس هذه المقترحات اهتمام كينز في «الاستثمار بالتنشئة الاجتماعية» (Socialising Investment). وهذا يسمح للأسواق بأن تُخصّص الصادرات من السلع المصنعة بين المستهلكين إلا أنها تُعطي دوراً أهمّ بكثير للدولة في

اتخاذ القرارات الاستثمارية. ويُفيد كينز بأنه غالباً ما ينتج عن الأسواق الخاصة حالة من الركود بسبب نقص الاستثمار في مواجهة انخفاض الطلب. وبالمثل، يؤكّد بعض خبراء البيئة بأنّ الأسواق، حتى عندما يتم ضبط أسعارها، تفشل في توفير رأس المال الكافي لصناعةٍ مستدامة بيئياً، مقدّمةً حجة ثانية على السيطرة الاجتماعية على الاستثمار.

وأخيراً، يُفيد عدد ملحوظ من الاقتصاديين بأنّ نموذج النمو للاقتصاد بحدّ ذاته يحتاج إلى تغيير. وبالتالي يدعم هيرمان دالي (Herman Daly) (1996, p. 31) «الحالة الاقتصادية المستقرة» (Stead State Economy) القائمة على إعادة استخدام مدخلات الإنتاج. ويعتقد خبراء الاقتصاد الذين يدعمون مفهوم الحالة المستقرة أن «الاقتصاد يمكن أن يتطور» من خلال الابتكار وتقنيات إنتاج جديدة، «ولكن لا يمكنه أن يحقّق نمواً» من حيث استخدامه للطاقة والمادة (Daly 1996, p.31). وانصبّ التركيز على نوعية النمو بدلاً من كميته. وفي الآونة الأخيرة، حدّد تيم جاكسون (Tim Jackson) (2009) كيف يمكن تطبيق هذه النظرية على أرض الواقع، وأدرج أفكاراً من «الصفقة الجديدة لحماية البيئة» في الكتاب «*Without Growth Prosperity*» .

بدائل جذرية

أدّت الانتقادات الجذرية حول التكاليف البيئية للنشاط الاقتصادي إلى تحولات جوهرية إضافية. وذلك لأن هؤلاء النقاد يعتبرون الرأسمالية متناقضة بطبيعتها واستغلالية للبيئة والناس، ويرون أنّ الحلول التي من شأنها تعديل تشغيل السوق ليس إلاّ، غير قادرة على معالجة التدهور البيئي. ومع ذلك، تُشير الطبيعة الجذرية للحلول المطروحة إلى أن هذه الأفكار ليست ملموسة بشكلٍ كافٍ، ولكنها في بعض الأحيان، تركّز الاهتمام على كيفية تحقيق التغيير المرجوّ.

يدعم عدد كبير من المنظرّين الداعمين للبدائل الجذرية المقاربة الماركسية عبر تحديد كيف يمكن للتجاذبات داخل النظام الرأسمالي أن تؤدي إلى بروز

فئات اجتماعية يمكن أن تحفّز على التغيير. على سبيل المثال، ينطلق أوكونور (1998)، من النظريات الماركسية الكلاسيكية مع تركيزه على الطبقة العاملة والأحزاب الشيوعية بوصفها عاملاً من عوامل التغيير الاجتماعي. وقد شدّد على أهمية نشوء الحركات الاجتماعية الجديدة، بما في ذلك الحركة البيئة. وقد رأى أوكونور أن مثل هذه الحركات لديها القدرة على حشد مزيد من التنسيق الحكومي في مجال الاقتصاد ما يفتح المجال أمام إمكانية الانتقال إلى النظام الاشتراكي.

ويعتبر الناشط والمنظّر موراي بوكتشين (Murray Bookchin) عبر مقاربته «للبيئة الاجتماعية» أنّ النظام الرأسمالي بطبيعته مدمرٌ للبيئة. ولكنه حذّر أيضاً من أشكال الهيمنة الجديدة داخل الدول ذات الاقتصادات الاشتراكية التي تستمرّ في تعزيز الإنتاج الصناعي على نطاق واسع وتتخذ قرارات اقتصادية وسياسية ذات طابع مركزي وبيروقراطي (1971). وبدلاً من ذلك، يدعو بوكتشين إلى تطبيق اللامركزية بصورة جذرية، في مجتمعٍ غير هرمي يعيش في وئام مع البيئة الطبيعية.

وينعكس هذا الميل في بعض المقاربات البيئية المُناصرة لحقوق المرأة وفي الكثير من الحركات البيئية في العالم النامي، كما هو واضح في هيكل وممارسات المنتدى الاجتماعي العالمي (الفصل العاشر). ومن جهتها تدعو العالمة البيئية أرييل صالح ((Salleh Ariel (2009) إلى إعادة تشكيل الاقتصاد والمجتمع بطريقة جذرية لضمان التكاثر المستدام لكلّ من البشر والطبيعة. وترى صالح، أنّ المرأة تحتلّ مركزاً فريداً يمكّنها من قيادة مثل هذا التغيير لأنها تشارك بالفعل في الأنشطة الإنجابية كالولادة وتربية الأطفال من خلال الممارسات الزراعية المستدامة في المجتمعات الريفية.

استنتاج

لا تقتصر خبرتنا في الحياة الاقتصادية على مجالات الإنتاج والاستهلاك في

السوق. فقد سلّط تغيُّر القيم والظروف الضوء بنحوٍ متزايد على الأدوار الهامة التي يضطلع بها العمل غير المأجور والعمل على رعاية الأسرة والإنتاجية البيئية. ويوفر ذلك مفهوماً مختلفاً لاقتصاد السوق باعتباره نظاماً يعتمد على التكاثر الاجتماعي والطبيعي، ما يؤمّن الاستدامة على المستوى الاجتماعي والبيئي. إلاّ أنّ مفهوم التفاعل بين السوق والعائلة والطبيعة ما زال مُتنازَعاً عليه، كما هو الحال بالنسبة إلى الاستجابات المناسبة. وفي الفصل الأخير، نوجه اهتمامنا إلى المجتمع المدني، الذي يُعتبر مجالاً من مجالات الحياة، إذ يمكّننا من الانخراط بمعظم المناقشات حول سبل صوغ الاقتصاد والحياة الاجتماعية. وإننا هنا نبني المجتمع، ونضع المعايير الاجتماعية ونوجد مستقبلاً بديلاً.

الأسئلة:

1. كيف فهِم علم الاقتصاد التقليدي دور المنزل؟
2. بأي سبل يعتبر المنزل موقعاً للانتاج الاقتصادي والاجتماعي؟
3. كيف ينبغي التعامل مع التمييز الجندري في العمل؟
4. كيف فسّر علم الاقتصاد البيئي العلاقة بين الاقتصاد والتراجع البيئي؟ ما هي الانتقادات بهذا الخصوص؟
5. قارن الحلول المستندة إلى السوق التي تثمّن الطبيعة باقتراحات «صفقة جديدة» خضراء. وما هي المقاربات الأخرى التي نحتاج إليها لمواجهة المشكلات البيئية؟

الفصل العاشر

بين المجتمع المدني والمجتمع المحلي والمشاركة

في هذا الجزء من الكتاب نناقش كيف نختبر مجتمع السوق. فقد قاربنا فيه عالم العمل والاستهلاك ومجالات حياتية غالباً ما نراها «خارج» الاقتصاد، على الرغم من أنها تدعم التكاثر الاقتصادي. ففي هذا الفصل، نركّز على المجتمع المدني. فعلى عكس العائلة والعمل والبيئة الطبيعية التي تواجدت كلّها بأشكال مختلفة قبل تطوّر الرأسمالية، يرى كثيرون المجتمع المدني على أنه تطوّر حديث - يمنح مساحةً للتنفس خارج المتطلبات البيروقراطية للدولة ودوافع تحقيق الربح الخاصة بالأسواق. وفي هذه المساحة تتشكل القيم ويتم التجادل حولها ويطعن فيها، ما يعني أنه المكان الذي تتشكل فيه عملية مجتمع السوق بحدّ ذاتها.

ولكن طبيعة المجتمع المدني وأهميته وعلاقته بالاقتصاد الرأسمالي لا تزال محطّ جدل. وفي هذا الفصل، نتعرّف إلى ثلاثة مفاهيم مختلفة من المجتمع المدني وكيف يمكن تطبيق هذه الأفكار على العديد من المناظرات العصرية الأخرى: **أولاً**، وجهة النظر الليبرالية الكلاسيكية الموجهة نحو التبادل الحرّ بين الافراد، **ثانياً**، النموذج الذي بناه الليبراليون الاجتماعيون والاجتماعيون المحليون الذين شددوا على الانسجام الاجتماعي وبناء المجتمع المحلي،

وثالثاً مفهوم يقوم على وجهة نظر المنّظرين النقديين الذين يرون المجتمع المدني مكاناً للصراع والنزاع حول قيمة المجتمع وتنظيمه.

كما نناقش دور الحركات الاجتماعية وتغير طبيعة المشاركة والمنهج الجديد نسبياً القاضي بنقل مسؤوليات الرفاه من الدول إلى المجتمع المدني.

فهم المجتمع المدني

نشأت أسس المجتمع المدني الحديث خلال الفترة الانتقالية من الإقطاعية إلى الرأسمالية، وتعكس التغيرات الاجتماعية الواضحة في مجتمع السوق.

اعتبر دوركهايم (1984 [1893]) أنّ فصل العمل عن المنزل أدّى إلى تقسيم اجتماعي جديدٍ للعمل. وفي الوقت عينه، أفضت الإصلاحات السياسيّة اللّيبراليّة تدريجيّاً إلى فصل السلطات داخل الدولة واضعةً بالتالي أسساً لحكومة محدودة الصلاحيات، تمثّل شعبها وتضمن حماية حقوق الفرد. وفتحت هذه الإصلاحات الديمقراطيّة المجال أمام مشاركة العامّة في صنع القانون وأمام المنظمات التطوعيّة لمساعدة الدولة في أدوارها المتنامية والأسواق التي ولّدتها إعادة تنظيم الإنتاج وإعادة الإنتاج.

واستحدثت التحولات السياسيّة والاقتصاديّة مساحات جديدة تتيح للنّاس التلاقي في أماكن عامة خارج منازلهم ومقرّ عملهم، حيث يتمكّنون من التنسيق فيما بينهم والتحاور والتناقش بمنأى عن سيطرة الدولة المباشرة. وعلاوةً على ذلك، اضطلعت التكنولوجيّات الجديدة، كطباعة الكتب، بدور بارز في تعزيز مساحات يسهل فيها تمديد المناقشة والحوار إذ نشرت وبشكل أوسع، أفكاراً اجتماعيّة وسياسيّة جديدة. وازدادت القدرة على النّفاذ إلى المعلومات والمشاركة السياسيّة مع انتشار العلم وتعزيز الحماية الاجتماعية التي تقدّمها الدولة للفقراء والنساء، وتطوّرت مع ظهور التكنولوجيّات الحديثة كالإنترنت وأجهزة الخلويّ.

فقد تركت تطورات اجتماعيّة أخرى التأثير عينه، فكان من شأن ارتفاع الرأسماليّة أن شجّع التمدّن فقطع العلاقات الاجتماعية القديمة وبنى في الوقت عينه مساحات سمحت بنموّ مجتمعات محليّات جديدة تقوم على المصالح والقيم المشتركة بدلاً من النَّسب المشترك. غير أنّ نظام الرأسماليّة جلب معه مشاكل اجتماعيّة جديدة كالفقر والتشرّد والجرائم (الفصل 4) التي أدّت بدورها إلى ردود فعل مختلفة، وإلى جانب المطالبات بمضاعفة تنظيم الدولة، تطورت بدائل أخرى على أساس التبادليّة. وتصرّف عدد من أرباب العمل بطريقة مباشرة في حين جاءت استجابة العمّال جماعياً.

على سبيل المثال، أسّس جورج كادبوري (George Cadbury) قريةً نموذجيّة لعمّال مصنعه في برمنغهام بهدف تقليل المشاكل التي تسبّبها ظروف المعيشة السيّئة، وقد استرشد في أعماله بالمبادئ الدينيّة والتزاماته بصفته عضواً في جمعيّة الأصدقاء الدينيّة بدلاً من المحاولة لزيادة الأرباح كرجل أعمال (Cadbury، من دون تاريخ). وجابه العمال أيضاً التحديات الاجتماعية للرأسماليّة من خلال مساعدتهم بعضهم بعضاً أو من خلال المجتمعات الصديقة التي كوّنوها. ونمت هذه الأخيرة بفضل الجمعيّات الحرفيّة ونقابات العمل الأولى، لأنّها أتاحت للعمّال تشارك مخاطر مجتمع السوق سوياً كفقدان الدخل الناجم عن المرض أو البطالة المؤقتة وذلك من خلال تقديم المساهمات في الأوقات الجيّدة وتلقي الدعم في الأوقات السيئة.

وعزّز مجتمع السوق المجتمع المدني وذلك عبر فتح مساحات اجتماعيّة جديدة وتوليد ضغوطات اجتماعيّة على حدّ سواء. وازدادت نسبة النفاذ إلى هذه المساحات ولا سيّما أنّ الحركات الاجتماعية طالبت بحقوق اقتصاديّة وسياسيّة أفضل باسم العمّال والنساء والمجموعات الاجتماعية الأخرى. ويضطلع المجتمع المدني أيضاً بأدوار اقتصاديّة مهمّة فهو المسؤول المباشر عن الإنتاج الاقتصادي الكبير، ناهيك عن أنّه يدعم النشاط الاقتصادي ويسهل مساره من خلال منح الثقة، وتحقيق التماسك والتضامن الاجتماعيين ما يتيح للدول

والأسواق أن تعمل بفعاليّة. ويعتبر المجتمع المدنيّ المكان الذي نقارن فيه مسار الدول والأسواق، ونرفع شكاوى من أجل إعادة توزيع الموارد والتوصّل إلى أشكال مختلفة من التنظيم الاقتصادي أو بكلّ بساطة تنظيم النشاط الاقتصادي بأنفسنا بطريقة جديدة ومختلفة.

ثلاثة مفاهيم خاصة بالمجتمع المدني

أدّت التعقيدات في النشاطات والعلاقات المرتبطة بالمجتمع المدني وتنوّعها إلى عدد من المفاهيم المتنافسة وإنّما غير الحصرية بالضرورة. جعل الليبراليّون الكلاسيكيّون عملية الصرف في السوق أولويّتهم وهي تشكّل جزءاً لا يتجزأ من العلاقات الاجتماعية ناهيك عن أنّها قوام المجتمعات المحليّة مع التركيز على نظرة أقلّ «فردوية». ويفضي تعايش الفرد مع ضروريات مجتمعات السوق إلى نشوب ضغوطات حتمية. ولكنّ واضعي النظريات الأساسيين يعتبرون أنّ الضغوطات هذه قد تعيد من خلال المجتمع المدني، رسم العالم الاجتماعي سواء أكان ذلك للأفضل أو الأسوأ.

الليبراليّة الكلاسيكيّة

طوّر واضعو النظريات ما قبل الليبراليين المعنى الحديث «للمجتمع المدني» (Civil Society) في القرن السادس عشر. في فترة قديمة ترقى إلى العام 1583، أعلن توماس سميث (Thomas Smith) أنّ انهيار سندات الإقطاعيين في إنجلترا استحدث عدداً من الرجال الأحرار «المجتمعين» في «ثروة مشتركة» (Common Wealth) أو في «مجتمع مدني» (Wood and Wood 1997, pp. 42-49). وفي ذلك الوقت، تمثّل الخوف الأساسي للمنظّرين في وضع حدّ للسلطة السياسيّة ضمن إطار يعتمد فيه الأفراد «الأحرار» على بعضهم البعض لتأمين معيشتهم ما حتّم عليهم العيش معاً في جماعة.

وبما أنّ العقود التجارية قد ازدهرت، برزت فكرة عمل المجتمع المدني وفقاً لاتفاقات وعهود بين أفراد يحظون بحقوق معيّنة، وعندها، لم تكن تلك

الحقوق ديمقراطيّة بعد ولكنْ، في بداية القرن السابع عشر، بدأ الناس يتقبلون فكرة تمتّع الرجال الأحرار ببعض الحقوق الشرعيّة والحريّات التي تؤمّن لهم الحماية وتتيح لهم المطالبة بحقوقهم أمام الدولة. وارتكز جون لوك (1967 [1689]) على الأفكار هذه عبر دحض تمتّع الملوك بسلطة سياسية مُنحت لهم «بحق إلهي» (Divine Right)، وسلّط الضوء على مبادئ «مجتمع مدني» تنبع فيه السلطة السياسيّة من الشعب. (مراجعة المربع 1.10).

كان مخطط لوك يرتكز على الملكيّة وفي الواقع ادّعى أنّ قمّة «[المجتمع المدني] الحقيقية تكمن في الحفاظ على الملكيّة (1967 [1689])». وبالتالي، قيل إن المجتمع المدني يتشكّل لأنّ الأفراد تشاركوا طوعاً في «عقد اجتماعي» لكي تمارس السلطة السياسيّة بإنصاف في سبيل «المصلحة المشتركة» (Common Good) لأنّ هذه المصلحة اعتبرت كضمانة للملكيّة الخاصّة.

واعتبر أوائل المفكّرين الليبراليين أن المّجتمع المدني يوازي بشكل أكبر أو أقلّ المجتمع التجاري المتنامي في تلك الأيّام. فكان يشكّل حلبةً من الحريّة «بمنأى عن الدولة السياسية» (Polanyi 2001 [1944], p. 120). وأثبت التقسيم الاجتماعي المعقّد للعمل الذي نشأ مع تطوّر الإنتاج خارج المنازل، أنّ الناس لا يزالون يعتمدون على بعضهم بعض. من هنا، بات المجتمع المدني يعتبر «كنقطة ارتكاز يجتمع فيها الأفراد والطاقات الجماعيّة في سوق اقتصادي يستند على الاعتراف القانوني بالملكيّة الخاصّة كجذور للحريّة» (Chandhoke 2005).

ورأى آدم سميث أنّ الحريّة في المساعي الاقتصاديّة اكتسبت قيمة جوهريّة لأنّها رمزت إلى التحرر من أشكال التبعيّة الإقطاعيّة وبالتالي عزّزت الإعتماد على الذات. ولاحظ أيضاً أنّ الحريّة الاقتصاديّة تسهّل نموّ الدخل الذي يجعل «معقولاً عيشَ حياة جيّدة» من خلال تقدّم العلم والفنون وتطوير العلاقات الاجتماعية والسياسيّة ورقيّ الأخلاق في المجتمع (Grampp 1995, p. 15). بالنسبة إلى سميث، هذه هي التحسينات التي تمنح المجتمع صفة «المدنية».

مع ذلك، تخوّف سميث من أثر الجشع السلبيّ على اختلاط الناس ودان ما أسماه فيبلين (1899) لاحقاً بالاستهلاك الواضح. وكان سميث يخشى أن يسعى الأثرياء للاستحواذ على الثروات وإهمال تطوير «التفوّق الأخلاقي والفكري» (Moral and Intellectual Excellence) للمجتمع المدني في نفس الوقت علماً أنّ هذا التفوّق هو غاية المجتمع (Grampp 1965, p. 17). وردّد الليبراليّون لاحقاً المخاوف هذه علماً أنّهم حاولوا تخفيف الضغوطات بين الفرديّة والمجتمع المدنيّ (مراجعة **حلول المجتمع المحليّ** لاحقاً في هذا الفصل).

وكان لجون ستيوارت ميل ([1859] 1975) مخاوف مشابهة مرتبطة بالفرد والحياة المشتركة في المجتمع المدني. ارتأى ميل أنّه لا بدّ للناس من التمتع بحرية القيام بما يحلو لهم شريطة ألا تؤذي أفعالهم الآخرين. في هذه الحالة فقط يحقّ للسلطة السياسيّة أن «تتدخّل» بحريّة «الفرد». وهذا ما أطلق عليه لاحقاً أشعيا برلين (1969) اسم «الحريّة السلبيّة» (Negative Liberty) الواردة في الفصل الرابع.

وفي الآونة الأخيرة عاد الليبراليّون الجدد إلى هذه الأفكار المتعلّقة بالمجتمع المدني، وتماماً على غرار خبراء الاقتصاد الكلاسيكيين الجدد، اعتبروا أنّ الأفرادَ مستقلّون، وأنّ المجتمع المدني فضاء يلتقي فيه الأفراد إن شاؤوا ذلك. وشدّد الليبراليّون الجدد على أهمية تعزيز المجتمع المدني من خلال تقليص دور الدولة عبر السماح للمنظمات التطوعيّة بتأدية وظائفها في مجال الرعاية الاجتماعية (مراجعة Green 1993).

المربع 1.10 الثورتان الفرنسيّة والإنجليزيّة

كانت الثورة الفرنسيّة في فترة من النزاع الاجتماعي والسياسي والاقتصادي بين الجمهوريين التقدميين والملكيين المحافظين في «فرنسا» وفي أنحاء أوروبا بين الأعوام 1789 و1799.

هدف الثوّار الفرنسيّون إلى استبدال النظام القديم حيث كانت السلطة المطلقة بيد النظام الملكي أمّا تنظيم الدولة السياسي فكان حكراً على أولئك المتحدرين من سلالة النبلاء. لذا عمل الثوار على أن تشمل مُثل الحريّة والمساواة شريحة أكبر من الناس.

أفضت الثورة الفرنسيّة إلى إصلاحات مهمّة خاصة وأنّها عزّزت سيادة دولة علمانيّة تمثّل شعبها (الجمهوريّة الفرنسيّة) وتطغى على كلّ من النظام الملكي والكنيسة بدون ذكر المظاهر العملية والتاريخيّة لإمكانيات التغيير الاجتماعي الجماعي وتكلفته. وأدخلت أيضاً إصلاحات في حسّ المواطنة وسيادة القانون وحقوق الإنسان كما ورد في إعلان حقوق الإنسان والمواطن لعام 1789 (على الرغم من أنّ الوثيقة لم تمنح حقوقاً للمرأة والعبيد).

وقبل قرن من الزمن، قامت «إنجلترا» بثورتها السياسيّة الخاصة العام 1688 (Porter 2000)، وشكلت بعدّة طرق مصدر وحي للتقدميين الفرنسيين. بعد انتهاء الحرب الأهليّة بعقود، تمكنت الثورة الإنجليزيّة من تأسيس نظامٍ ملكيَ دستوريّ وضع حداً لسلطة الملك المطلقة.

ألقى ذلك أسس الديمقراطيّة البرلمانيّة الإنجليزيّة، إلا أنّ الأفكار القديمة حول الهرمية والتقاليد بقيت سائدة إدموند بورك (Edmund Burke 1790)، وشقّت طريقها في هياكل سياسيّة جديدة تشدد على المواطنة والحقوق الفردية. ونجم عن ذلك هيئات سياسيّة حديثة (الحكم البرلمانيّ وفصل السلطات) ربطت المشاركة السياسيّة بحيازة الممتلكات. لم يتم أيّ تصويت جماعيّ لتمثيل برلماني مع استبعاد النساء والفقراء عن التصويت والكاثوليك عن البرلمان الجديد والعائلة المالكة.

تحدّت أفكار الحريةِ والمساواةِ المؤسسات والأعراف التقليدية لذلك كانت الثورتان الفرنسيّة والإنجليزيّة حدثين مهمّين رسما شكل المجتمع المدني (على الرغم من اللجوء إلى وسائل »غير مدنية« أحياناً)، وشكّلتا المحفّز الأهم لحركتين إنسانيتين عظيمتين طبعتا القرن التاسع عشر ألا وهما الليبراليّة والاشتراكية المتأصّلتان أيّما تأصلٍ في المجتمع المدني.

الاستجابة المجتمعية

تختلف نظرة المجتمعيين عن مقاربة اللّيبراليين الكلاسيكيين للمجتمع المدني، فهم يولون أهمية كبرى لتمثيل الإنسان كفرد بشريّ كامل. فهم يركزون على الطريقة التي يتبعها المجتمع المدني لصقل الأفراد بكيانهم الخاص عوضاً عن كون المجتمع مجرّد فضاء يتفاعل فيه أفراد اكتمل نموّهم. ومن شأن الاعتبار هذا أن يترك أثراً مهماً على التاريخ والعادات. وغالباً ما يتساوى المجتمع المدني مع المجتمع المحليّ ومزيج من القيم الموروثة والتقاليد والمعتقدات التي تعتنقها المجموعة.

وتعتبر ممثلية المجتمع المدني فائقة الأهمية بالنّسبة إلى المجتمعيين الذين يأثرون المنظمات غير الحكوميّة ومنظمات المجتمع المحلي بغية تحقيق أهدافهم. وتشمل هذه الأهداف تعزيز الديمقراطيّة على الحكومة والسلطة السياسيّة بالإضافة إلى تقوية روابط المجتمع المحلي. ويعدّ الانتماء إلى المجتمع المحلي ابتكاراً جديداً نسبياً ومع ذلك ترقى الأفكار المتعلّقة بأهميّة قيم المجتمع المحليّ والمجتمعيّة إلى زمن بعيد إذ أولاها أهميةً قصوى الليبراليّون الاجتماعيّون والإصلاحيون الاجتماعيون في القرن التاسع عشر (أيضاً مراجعة الفصل الخامس).

وعوّل الليبراليّون الاجتماعيون على الاهتمام المتجدد بالروابط الاجتماعية

والمجتمع المحلي بمعزل عن تناقضات الرأسماليّة الصناعيّة. وكان من شأن انحدار الأعراف وازدياد الاستهلاك وارتفاع الشكوك الأخلاقيّة والدينيّة والتمدن والفقر المدقع أن أضعف النسيج الاجتماعي التقليدي، ما حفّز الرغبة في إقامة «روابط أخلاقيّة توحّد المواطنين» وتساعدهم على التغلّب على «الشك في الحياة الفردية» (Caird 1907) in den Otter 1997, p. 67)).

مع ذلك، لم تتجاهل هذه الروابط الأخلاقيّة «الفرد» بل شدّد الليبراليّون الاجتماعيون على أنّ حقوق الفرد الأساسيّة تنسجم مع السعي إلى تحقيق المصلحة المشتركة. من هنا، نادوا بالحقوق بمعناها الإيجابي (الفصل الرابع) كوسيلة لمنح المواطنين كافةً فرصة التطوّر والازدهار لأنّ «المواطن الصالح» (Good Citizens) يسهم إيجابياً في المجتمع الذي بدوره يسهّل عمليّة التقدّم (Sawer 2003, p. 8). لقد تمّ تأكيد فكرة الحقوق الإيجابيّة والمواطنة الفعّالة داخل المجتمع المدني بطريقة مختلفة عن تلك المقترحة في سياسة **عدم التدخّل** المعتمدة في «دول الحد الأدنى» (الفصل الخامس).

رفض الليبراليّون الاجتماعيون موقف الكلاسيكيين الجدد القاضي بانبثاق قيم الفرد وحقوقه من داخله وإنّما أقرّوا بأنّ الفرد هو ثمرة المجتمع وأنّ ذلك المجتمع المحلي هو الأساس لنشأة «الأخلاق الذاتيّة» (Genesis of Moral Self) (Alexander 1898 in den Otter 1997, p. 70) وبالتالي، يمنح المجتمع المدني والمجتمع المحلي «إطاراً أخلاقيّاً» لتحديد «المصلحة المشتركة» (في den Otter 1997, p. 70)). وكما ذكر الفصل الخامس، عكست ابتكارات الليبراليين الاجتماعيّين السياسيّة والنظريّة القدرة على تعزيز الديمقراطيّة الاجتماعية وشقّت الطريق أمام دولة الرفاه الحديثة.

وفي أواخر القرن العشرين هيمن فكر الليبراليين الجدد مجدداً ما دفع إلى تجدّد الاهتمام بالمجتمع المحليّ والمجتمع المدنيّ (كما ورد في الفصلين الخامس والسادس). يعود بنا هذا النوع من التنظير لدى الليبراليين الجديدين إلى سياسة **عدم التدخّل** الكلاسيكيّة. ويعتقد المجتمعيون أنّ الليبراليّة هي

عموماً فرديّة وهي تحدّد الحقوق ولذلك تعجز عن مراعاة العلاقات الاجتماعية والمجتمعات المحلية (Sandel 1982). ويشير بعض النقّاد إلى أنّ الإصلاحات الاقتصاديّة الليبرالية الجديدة تقوّض الروابط الاجتماعية أساس كلّ مجتمع مدني ما يؤدي إلى إنشاء مجتمع أكثر فرديّة (Cox 1995). ويشير آخرون إلى انخفاض نسبة المشاركة السياسيّة مدّعين أنّ هذه النزعة الفرديّة تقلّص قدرة المجتمع المدني على تقييد الدولة.

وفي المقابل، يعيد المجتمعيّون المعاصرون سكب اهتمامهم على أوجه «المصلحة المشتركة» والوسائل التي يمكن للمواطنين استخدامها بغية الإسهام بفعالية في المجتمع المدني والعمل السياسيّ. من هنا، سعوا إلى دعم رأس المال الاجتماعي ومؤسسات المجتمع المدني. وقد عكس هذه الأهداف وبشكل واضح، البيان الرسمي للشبكة المجتمعيّة التي أسّسها أميتاي إيتزيوني (Amitai Etzioni) في العام 1993:

تعترف المقاربة المجتمعية بأنّ المحافظة على الحريّة الفرديّة ترتبط بالحفاظ الفعّال على مؤسسات المجتمع المدني حيث يتعلّم المواطنون احترام الغير واحترام أنفسهم؛ وحيث نكتسب الشعور الدائم بالمسؤوليّات الشخصيّة والمدنيّة بالإضافة إلى تقدير حقوقنا الشخصيّة وحقوق الآخرين؛ وحيث نطوّر مهارات الحكم الذاتي وبالتالي حكم أنفسنا ونتعلّم خدمة الآخرين لا أنفسنا فحسب.

(الشبكة المجتمعيّة، من دون تاريخ) (Communitarian Network, n. d)

ويشير دعم أفكار مماثلة إلى مفهوم الحقوق الإيجابيّة، فبدون مجتمع، يفتقر الأفراد للحقوق؛ لذلك نجدهم يتشاركون مسؤوليّة الإسهام في تشكيل حياة جماعيّة. من هنا، يدعم المجتمعيّون عموماً السياسات التي تموّلها الضرائب نذكر على سبيل المثال التعليم والإسكان المدعومين من الدولة، والرعاية الصحيّة الشاملة، ودعم العاطلين عن العمل وحماية البيئة. ومن شأن العناصر كافة مجتمعة أن تنشئ «المواطن الصالح» و«الحياة الجيدة».

ومع ذلك، يتفق جمع من المجتمعيين مع مجموعة عناصر واردة في مقاربة الليبراليين الجدد الخاصة بالدولة. ويشدّد المجتمعيّون على أهميّة مقاربة العمل»من الأسفل إلى الأعلى» في السياسة بدلاً من «الرأس إلى الأسفل» مثلما هو الحال في بيروقراطيّات الدولة المركزيّة. قد تموّل الدولة «الخدمات» شريطة تأديتها على يد العائلات أو المجتمع المحليّ عند الإمكان. تتضّح هذه الأفكار جلياً في مروحة من سياسات حكومات «الطريق الثالث»(*) (Third Way Governments) وممارساتها، وسنعرضها لاحقاً في هذا الفصل.

النظريّة النقديّة والمجتمع المدني

تبنّى واضعو النظريات الاجتماعيون الانتقاديون مقاربة تعكس بعض المخاوف المجتمعيّة تجاه التواصل الاجتماعي غير أنّها لا تشدّد كثيراً على أهميّة التقاليد بل على السلطة والنزاع والصراع. ونتج مفهومان مؤثران عن عمل الماركسي الإيطالي أنطونيو غرامشي (Antonio Gramsci) وعالم الاجتماع الألماني يورغن هابرماس (Jürgen Habermas) الذي كان أكثر تفاؤلاً من غرامشي في ما يتعلّق بالمجتمع المدني. ركّز غرامشي (1971) على العلاقات بين المجالات المختلفة في مجتمع السوق مثل القانون والثقافة والاقتصاد. ومن خلال ذلك، ردّ على الانتقادات التي تشير إلى أنّ العلم الماركسي ركّز كثيراً على الهياكل الاقتصاديّة متجاهلاً الممثلية الاجتماعية.

كتب «غرامشي» بعضاً من أعماله الأكثر تأثيراً في خلال الفترة التي سجنه فيها الدكتاتوري الفاشي بنيتو موسوليني. وتركّز مفهومه الأساسي «للهيمنة» على أنّ السلطة تمارس على حدّ السواء من خلال الإكراه والتوافق، أمّا المجتمع المدني، فهو المكان الذي يهيمن فيه الجانب التوافقي للسلطة، وحيث يكوّن الناس «المنطق السليم» المرتبط بنظرتهم للعالم ولدورهم فيه. ورأى غرامشي أنّ

(*) يشير مصطلح حكومات الطريق الثالث إلى المواقف السياسية المختلفة التي تحاول التوفيق بين السياسة اليمينية والسياسة اليسارية من خلال توليفة سياسات اجتماعية واقتصادية يسارية ويمينية (المراجع).

المجموعات الاجتماعية المهيمنة (كالطبقة الرأسماليّة) والمؤسسات (كالدولة) تستطيع ضمان هيمنتها عبر تحديد هذه الآراء المتعلّقة «بالمنطق السليم»، فيظهر عندئذ الوضع الراهن طبيعياً ومشروعاً. وعلى سبيل المثال، باتت النزعة الاستهلاكية أمراً طبيعياً نظراً للترويج الذي تحظى به في وسائل الإعلام. (راجع المربّع 2.10).

المربع 2.10 المعايير الثقافيّة

ناقشنا في الجزء الثاني من الكتاب كيفية الحفاظ على الاستقرار الاجتماعي والنظام الإقتصادي عن طريقة التنظيمات. في الواقع، «تنظّم» أيضاً معايير الحياة اليوميّة الثقافية السوق والشركات إلا أنّ تأثيرها ليس ملموساً على قدر الدولة. قد نملك الحريّة في صياغة معتقداتنا إلا أنّنا نعبّر عن الحريّة ضمن قيود ثقافيّة نجهل وجودها أحياناً.

تعدّ المعايير الثقافيّة مهمّة لأنّها بمثابة «اللاصق الاجتماعي»، إذ تربط بين مختلف الشعوب المتوّعة والممارسات، أساس كلّ مجتمع. ولكن يمكن نقضها على الدوام بطريقة تؤكد أنّ الاعتقاد الذي كان سائداً في عصر ما قبل التنوير يقضي بعدم اعتبار النّاس كلام ملكهم كلاماً إلهياً. وفي المجتمع الحديث، استحالت بعض السلوكيّات والمعتقدات أمراً طبيعياً، فعندما تعتاد شيئاً ما، لا تشكّك فيه، وعلى هذا المنوال أفضت المعايير الاجتماعية إلى استقرار مجتمع السوق وتماسكه.

تشبه المعايير الاجتماعية ما أسماه بورديو «بالحقول» و «الخلقات»(*) (Bourdieu 1990)، وتتمثّل بشكل أساسي بالعلاقات الاجتماعية التي تحدّد سلوكنا.

(*) يقصد خلق الجسم وصفته (المراجع).

فسيتمتّع الأشخاص في مواقع اجتماعية واقتصاديّة متماثلة بخلقة متشابهة على غرار الخلقة الذكوريّة وخلقة الطبقة العاملة.

تقيّد المعايير الاجتماعية سلوكنا وتحدّد أهدافنا (ما نريده) واستراتيجيّتنا لتحقيق ذلك (ما السبيل لذلك). ويجدر الانتباه إلى إمكانية إعادة تشكيل المعايير هذه بفعالية بما أنّ سلوك الفرد يتغيّر مع معايير اجتماعية أوسع، ويتأثر بها.

وتشكّل المعايير والقيم المشتركة أساس الاستقرار الاجتماعي إلا أنّ شكلها يختلف باختلاف المكان والزمان. فهي ليست «طبيعيّة» ولا «دائمة» بل يمكن تشكيلها وإعادة تشكيلها استراتجيّاً.

ويظهر هذا التطوّر جلياً في المعارك لكسب «قلوب الشعوب وعقولهم» في فترات الأزمات الاقتصاديّة والضائقة الاجتماعية، فغالباً تشهد هذه الأزمنة إعادة تشكيل المعايير الاجتماعية فتستحدث «لاصقاً» اجتماعياً. مثلاً إنّ دعم العادات الاستهلاكية أمر طبيعي أثناء الإصلاحات الاجتماعية في فترة ما بعد الحرب العالميّة الثانية مع أنّها كانت تتناقض مع عقليّة التوفير السائدة في فترة الكساد الاقتصادي وسنوات الحرب.

ومع ذلك يمكن أيضاً تحدّي الهيمنة، ويستدعي ذلك أن تفرض المجموعات التابعة أو الحركات أو الأحزاب هيمنتها الخاصّة في المجتمع المدني فتحوّل»المنطق السليم» إلى «الحكم السليم» كنذير لتوليها زمام السلطة. ومن هذا المنطلق، يتّضح أنّ المجتمع المدني مكان تجتمع به سلطة الدولة بالسوق ناهيك عن استيعاب النّاس بفضل منطقهم السليم لمجتمع السوق هذا. فهذا هو المكان الذي نقصده بغية فهم ما هو «طبيعيّ» و «متوقّع»، لأنّه الأمثل وفق اعتبار المجتمعيين لاكتساب القيم. ولكنّ غرامشي يؤكّد على أنّ قيمنا تعكس علاقات القوة السائدة فيعتبر إذاً المجتمع المدني مكان نزاع بين مختلف الأطراف في العالم.

أمّا يورغن هابرماس فاستشفّ في المجتمع المدني إمكانيّات تفوق تلك التي رآها غرامشي لأنّه اعتبره بمثابة مساحة لإقامة نقاش بنّاء. رأى هابرماس، أنّ المجتمع المدني مرتبط ارتباطاً وثيقاً بمفهومه للمجال العام أيّ عالم من الحياة الاجتماعية حيث يشكّل الأفراد سوياً هيئة عامّة. ويكون دورهم في هذه الأخيرة مستقلّاً عن أدوارهم الأخرى كرجال أعمال وعمّال وأعضاء في الدولة. وتظهر الهيئة هذه في ظروف لا تعدّ ولا تحصى وتثبت أهميتها أينما وجدت حرية التجمّع وحرية التنظيم وتشكيل النقابات وحرية التعبير. وتعتبر الحريّات الثلاث هذه جوهريّة لأنّها مصدر الرأي العام في ما يخصّ المصلحة العامّة (Habermas 1989 [1964], p .49).

ويشير هابرماس (1989 [1964]) إلى أنّ المجال العام نشأ نتيجة تطوّر تاريخيّ محدّد ظهر في أواخر القرن الثامن عشر. ولقد انبثق من الانهيار الكبير للسلطة الاقطاعيّة وتماسك العلاقات العائليّة الرأسماليّة. وسمح ذلك بالاعتراف بالأفراد بحد ذاتهم، إذ يتمتّعون بهويّات منفصلة عن الدولة وبعيداً عنها. ففي بعض الأماكن كالمقاهي والساحات العامّة والمسارح، تطوّر المجال العام ليستحيل مساحةً يلتقي فيها الناس من الطبقة الحديثة والهويّات العائليّة والسياسيّة الجديدة للانخراط في حوار عقلانيّ وحاسم بشأن المسائل العامّة (Calhoun 1993, p. 397).

وشكّل المجال هذا بالنّسبة إلى هابرماس مكان «البورجوازيّة» الناشئة حديثاً من النّظام الليبرالي الصاعد الذي قسّم العالم الاجتماعي إلى عوالم عامّة وخاصّة (مراجعة الفصل التاسع). ويسمح المجال العام بمناقشة القيم والممارسات. ومن خلال المناقشات الجادة والقيّمة التي يعتبرها «هابرماس» فعلاً تواصلياً، نتمكّن من تحدّي الممارسات القائمة والمطالبة بنظام سياسي أكثر عدلاً، سواء جاء ذلك عن طريق الدولة أو السوق.

وتشمل المؤسسات هذه ما أطلق عليه فيبر صفة العقلانيّة المفيدة التي تتبع منطقاً «نظاميّاً» عقلانيّاً بدلاً من عقلانيّة واسعة تقوم على نقاش منطقي حول ما يشكّل حياةً جيّدةً. وادعى هابرماس أنّه عندما حصل ذلك، استعمرت «أنظمة»

«حياة العالم» (1987). وتشكّل على سبيل المثال وسائل الإعلام التجاريّة ولا سيّما التلفاز، مكوّن الحياة اليوميّة الأساسيّ في الدول الرأسماليّة المتقدّمة كافة. وتعدّ وسائل الإعلام أيضاً عملاً يدرّ أرباحاً بفضل الإعلانات، ما يوسّع قيم نظام الربح حتّى يطال عالم النقاش والحوار فتتأثر حياة العالم.

ولذلك طرح هابرماس إشكاليّة مفهوم المجتمع المدني معترفاً بأنّه لا يتواجد بمعزل عن الأسواق والدولة وإنّما يتداخل معها. وهذا لا يعني بالضرورة أنّ المجتمع المدني يفتقر قيمه الفريدة ومنطقه أو أنّ المجتمع المدني يعجز عن التأثير في طبيعة الدول والأسواق (كما سيرد لاحقاً في قسم الحركات الاجتماعية)، إلا أنّنا نشير إلى أنّ العلاقة ليست بالبسيطة والواضحة.

وجاء عمل مدرسة «فرانكفورت» التي ارتبط بها هابرماس في البداية، بالإضافة إلى تيودور أدورنو (Theodore Adorno) وهيربرت ماركوس (Herbert Marcuse)، ليكون أقلّ تفاؤلاً فيما يتعلق بإمكانية التغيير، إلا أنّه حظي بالتأثير عينه. رفض أدورنو (1991 [1964]) مصطلح «الثقافة الشعبيّة» (Popular Culture) مفضلًا «الثقافة الجماهريّة» (Mass Culture) وفيما بعد «الثقافة الصناعيّة» (Culture Industry) للإشارة إلى أنّ الثقافات التي سادت في الحياة اليوميّة لم تنبثق عن الشعب بل كانت تشكّل جزءاً من نظام الربح. ويعتبر أدورنو، مقتبساً عن مفهومي العقلانيّة والتسليع، أنّ معايير الثقافة كانت موحّدة ووليدة كتل شعبية، ولا تنطوي إلا على مجال صغير لتعبير نقديّ حقيقيّ. ويشير ماركوس (1991 [1964]) إلى أنّ المجتمع الرأسمالي قد أصبح من «بعد واحد» بما أنّ السياسات ووسائل الإعلام والثقافة بشكل عام سدّت سبل المخالفة كافة.

مع ذلك، يكون تأثير الدولة ومصالح الشركات ضمن المجتمع المدني عرضة لتحديات كثيرة، فعلى سبيل المثال، طوّرت الحركة العمّاليّة وسائل الإعلام الخاصّة بها (وبخاصة الصّحف)، وكذلك المؤسسات التعليميّة (ككليّات الرجال العاملين) والمنظمات الترفيهيّة (كنوادي الرجال العاملين). ويزعم بعض المؤرخين أنّ هذه المؤسسات تشكّل «مجالاً عامّاً بديلاً» (Scalmer and Irving 2005) لأنّها سمحت للعمّال بالتعبير جهاراً عن مصالحهم ومخاوفهم خارج إطار الخطابات الرسميّة لإعلام الدولة والشركات.

في حين تطوّرت صحافة العمل إلى أشكال ثقافيّة تجاريّة، باتت تحديات ظهرت مؤخراً تعوّل على الثقافة التجاريّة بحدّ ذاتها. فتعدّل على سبيل المثال «أجهزة تشويش الثقافة»(*) (Culture Jammers) صور وسائل الإعلام الشعبيّة ليصبح محتواها مدمّراً. على سبيل المثال قامت مجموعة BUGAUP (فنّاني اللوحات مستخدمي الكتابات ضد البضائع المضرّة بالصحة) بتشويه إعلانات التبغ والكحول في أستراليا في السبعينات والثمانينات من القرن المنصرم، والأمر سيّان بالنّسبة للمجلّة المعاصرة (*Ad Busters*) التي تغيّر الإعلانات التجاريّة الشعبيّة من أجل فضح المصالح المعادية للمجتمع المروّج لها في إطار هذه الإعلانات (راجع المربّع 3.10). في عملية التحويل هذه تم استقاء الوحي من حركة أوروبيّة متطرّفة تعرف باسم «الوضعية الدولية» ظهرت في الستينيات من القرن المنصرم واستعانت بالثقافة من أجل نقد المجتمع الرأسمالي (Debord 1956).

المربع 3.10 ويكيليكس – المجتمع المدني مقابل الدولة

«ويكيليكس» (Wikileaks) موقع إلكتروني يضع معلومات حكومية سرية في متناول عامة الشعب. وفي الواقع، لمع نجمه على الساحة الدوليّة العام 2010 بعدما سرّب شريط فيديو عسكرياً أميركياً فائق السريّة يعرض طائرات أميركيّة تقتل صحافيين ومدنيّين عراقيّين. واختار موقع «ويكيليكس» عبارة «قتل جانبي» لتشكّل عنوان الشريط إشارةً لعبارة «الأضرار الجانبية» التي استخدمتها الحكومة الأميركيّة منذ حرب الخليج الأولى العام 1990 من أجل وصف مقتل المدنيّين على يد الجيش الأميركي (Wikileaks 2010).

(*) وهو تكتيك تمّ العمل به منذ عام 1984 يستخدمه العديد من الحركات الاجتماعية المناهضة للاستهلاكية لتعطيل وتخريب ثقافتهم الإعلامية ومؤسساتهم الثقافية السائدة بما في ذلك إعلانات الشركات وتعمل أيضاً على فضح أساليب الهيمنة (المراجع).

وما عبارة «الأضرار الجانبية» إلا مثال صارخ على طريقة الحكومات في الإفصاح عن المعلومات من أجل قولبة التقارير الإعلامية كما تشاء وبالتالي الرأي العام. ولا تدلّ هذه العبارة مباشرةً على البشر ولا تعني أنّ القتلى المدنيّين هم مجرّد آثار جانبيّة لتقدّم التكنولوجيا ولكنّها تشير إلى أنّ مبنى ما قد يتعرّض لأضرار عرضيّة بسبب انفجار قريب.

وفي حين لم تعد الحكومات الديمقراطيّة تملك مراكز رسمية تعنى بالبروباغندا، يشير بعض الفقهاء إلى أنّها لا تزال تؤدّي وظيفة ترويجية. يعتبر كلّ من «إدوارد هيرمان ونعوم تشومسكي» (Edward Herman and Noam Chomsky) (1988) أنّ عبارات مثل»أضرار جانبيّة» (Collateral Damage)، تحاول تجريد المجتمع المدني من أحاسيسه فيما يتعلق بالخسائر البشريّة التي تكبّدها الحروب الأميركية. ويندرج ذلك في إطار الطريقة التي استخدمتها الحكومة الأميركيّة ووسائل الإعلام من أجل»نيل الموافقة» على سياسة الولايات المتحدة الخارجية، فهي لا تركّز كثيراً على مقتل مدنيّي العدوّ إذ تعتبرهم «ضحايا لا قيمة لهم» بينما تسلط الأضواء كافة على مقتل الأميركيّين وحلفائهم المدنيين لأنّهم «ضحايا يستحقون كل تقدير».

فضح موقع «ويكيليكس» ممارسات الجيش الأميركي عبر شريط الفيديو «القتل العرضي» (Collateral Murder) وسرّب آلاف الوثائق السريّة الأخرى، وبالتالي يمكن اعتباره مثالاً عن منظمة في المجتمع المدني تؤكّد على أهميّة المجال العام الذي يمكن فيه إعداد خطاب عقلاني على أنّ تكون المعلومات المتاحة دقيقة.

المجتمع المدني بشكل عمليّ

تشكّل المفاهيم المختلفة للمجتمع المدني أساس النقاشات الجارية حول أدوار الدول والأسواق المناسبة. ويعتبر المجتمع المدني عامةً مجالاً إيجابيّاً

يساعدنا على التمتّع بالسلطة والاستقلاليّة. ولكنْ، يعتبر عدد من واضعي النظريات أنّ المجتمع هذا يعمل بأساليب مختلفة، فيعكسون مفاهيم متنوعة للمجتمع المدني وبالتالي لمجتمع السوق. ويُعدّ كثير من المهتمين أنّ الحركات الاجتماعية هي العامل الأساسي في المجتمع المدني إلا أنّ الأفراد، و «رأسمالهم الاجتماعي» ومستوى «مشاركتهم المدنيّة» تشكّل أيضاً عوامل مهمّة في مناقشة مسائل الاقتصاد ودول الرفاه ناهيك عن الدور البارز المتنامي الذي تضطلع فيه المنظمات غير الحكوميّة من خلال توفيرها الخدمات العامّة.

النشاط والحركات الاجتماعية والتغيير الاقتصادي

ذكرنا سابقاً أنّ المجتمع المدني هو جزئياً ثمرة النشاط الاجتماعي. وسهّلت ثورات مشابهة لتلك التي اندلعت في فرنسا وبريطانيا الاعتراف بحقوق الإنسان وفصل السلطات في الدولة. وعلى مرّ الأزمان، دعت الحركات الاجتماعية من الميثاقية إلى الحركات المطالبة بالحقوق المدنية والاستقلال، إلى أن تتّسع الحقوق كافة حتى تشمل مجموعات أخرى تم إقصاؤها في البداية. وكان هذا الأمر حاسماً في بناء ما عرّفه «هابرماس» بالمجال العام. ورأينا في الفصول الأولى أن صراعات الحركات الاجتماعيّة طالبت أيضاً بإعادة توزيع اقتصاديّة وإعادة تنظيم الاقتصاد، فأعادت بالتالي بلورة حياتنا الاقتصاديّة عن حق.

وغالباً ما ضمّت الحركات أشخاصاً من غير النخبويين كالعمّال اليدويين أو الفلاّحين أو العاطلين عن العمل الذين اجتمعوا سويّاً للمطالبة بالتغيير. ولجأت هذه الحركات إلى أساليب «جدليّة» كالامتناع عن العمل أو تدمير آليّة العمل أو العصيان المدني عوضاً عن الاستعانة بأساليب تقليديّة تندرج ضمن السياسات المقبولة (كالتصويت في أيّامنا هذه). وبالتالي، في البداية تمّ اعتبار الحركات الاجتماعية ضمن علم الاجتماع، حركات فوضويّة وغير عقلانيّة إلى حدّ ما. وفسّر علماء الاجتماع مشاركة النّاس في الحركات الاجتماعيّة على أنّها تعبير عن التوترات الاجتماعيّة التي تسبّب بها التصنيع والتمدّن السريعين (Jenkins 1983, p. 528).

وفي علم الاقتصاد، ترك عمل مانكور أولسون (Mancur Olson) على النشاط الاجتماعي أثراً مهماً ، فقد قال إنّ المجموعات الكبيرة لم تحفّز الأفراد كثيراً حتّى يكرّسوا لها وقتهم ومواردهم. لذا لم تغيّر أعمال الأفراد النتيجة العامّة إلا بشكل طفيف. واعتبر أنّ الفوائد كانت ستعود على غير المنتمين إلى تلك الحركات في حال عرفت النجاح. ولقد تمّت مقارنة حجّته بـ «معضلة السجناء» (راجع المربّع 6.10). من هنا، اعتبر أنّ الحركات كحركة العمّال ستستخدم فوائد انتقائيّة كالحصول على نظام المعاشات أو القيود مثل النقابات أو المحلّات المغلقة من أجل ضمان مشاركة «الفرد».

وعلى العكس، لم تركّز التقاليد الماركسيّة كثيراً على سبب مشاركة الشعب بقدر ما سلّطت الضوء على دور الحركات الاجتماعيّة في تشكيل المجتمع. بالنسبة إلى «ماركس»، لم يكن تطوّر مقاومة الكتل الشعبية للتغيّرات غير عقلانيّ وإنّما كانت نتائجه متوقّعة نظراً لطبيعة الرأسماليّة التي تستغلّ الفرد وتقيّده. واعتبر ماركس أنّ النقابات العمّاليّة والأحزاب السياسيّة المتطرّفة هي تطوّرات طبيعيّة في النظام الرأسمالي. ومع ذلك، اكتسبت النقابات العمّاليّة مع مرور الوقت الطابع المؤسسي عوضاً عن التطرّفي. وفي الواقع هو فريق صغير، بل نخبويّ من الثوّار المحترفين (البلشفية اللينينية) الذي قاد في نهاية المطاف الثورة الروسيّة العام 1917.

نظريّة الحركة الاجتماعيّة

ازدهر النشاط الحركي ابتداءً من العام 1960 وأسهم التطرّف المتنامي في ارتفاع عدد الناس المندفعين نحو الحركات الاجتماعيّة، فتعددت أنواع المتظاهرين من المطالبين بالحقوق المدنيّة وحقوق السكّان الأصليّين إلى مناصري البيئة والنساء (راجع المربّع 4.10). وشرح عالم الإجتماع السياسي سيدني تارو (Sidney Tarrow) (1998) أنّ قدرة الحركات الاجتماعيّة على التغلّب على معضلة أولسون للعمل الجماعي لم تكن مفاجئة كما ظهر في البداية،

لأنّ الحركات كانت اجتماعيّة أيّ إنّها اعتمدت على الموارد الاجتماعيّة كالهوّية والمفاهيم الثقافيّة المشتركة والشبكات الاجتماعيّة. وكذلك اعتبر تشارلز تيلي (Charles Tilly) (2004) أنّ الحركات قد ظهرت لأنّ أشكالاً جديدة من التنظيم الاجتماعي أفضت إلى هوّيات ومصالح جديدة.

وحدّد واضعو النظريات في الحركات الاجتماعية (Social Movement Theory) ثلاثة عوامل مهمّة أثّرت في تطوّر الحركات (ماك آدم، وماك كارثي وزالد (McAdam, McCarthy and Zald 1996))، أوّلها المحتوى السياسي الأوسع المعروف بهيكلية الفرصة السياسيّة. عندما توحّدت مجموعات النخبة، لم يكن مرجحاً أن تنجح الحركات في التشكّل أو في العمل في ظلّ الأنظمة الدكتاتوريّة، غير أنّ الضغوطات داخل المجموعة الحاكمة، فتحت المجال لذلك، وتقدّمت فرص أخرى مع نموّ الحركات تلك. وسمح مثلاً تحقيق إصلاحات ديمقراطيّة بشقّ طرق عملٍ جديدة، إلاّ أنّ نجاح الحركة اعتمد أيضاً على الموارد الداخليّة المتاحة.

وكان لا بدّ من تنظيم الحركات في الداخل وعبر شبكات تصلها بجهات فاعلة أخرى، لأنّ ذلك سمح بحشد الموارد كالناس والمعرفة المتخصصة والمال. ويتأثّر نجاح الحركة أيضاً بطريقة «بالأطر الممنوحة لها» أي طريقة عرض هدفها وتفهمه، فمن خلال الأطر، يكتشف الناس لما هذا الوضع غير عادل ناهيك عن الحلّ لمعالجة المشكلة. تشدّد وجهة النظر هذه على أنّ الحركات الاجتماعيّة ليست نتيجة هيكليّات فحسب وإنّما وليدة صدام الأفكار. وطوّر جورج لاكوف (George Lakoff) (2004) هذه الفكرة في سياق معاصر شارحاً محاولة الأحزاب السياسيّة الحصول على الدعم وذلك عبر التأثير في طرق فهمنا للمشاكل (أو للأطر التي منحت لها).

المربع 4.10 العمل المباشر الخالي من العنف

لطالما اتّسمت الحركات الاجتماعية والفكر السياسيّ بالمقاومة السلمية، فهي غالباً ما تترافق مع النشاط الحركي ضدّ الحكم البريطاني في الهند، بزعامة موهانداس غاندي بين العشرينيات والأربعينات من القرن المنصرم.

أيّد غاندي اللجوء إلى العصيان المدني وعدم التعامل مع البريطانيين بغية مواجهة السلطة البريطانيّة.

وفي العام 1930 قاد «مسيرة الملح» (Salt March) الشعبية التي استمرّت شهراً، وفيها توجه من الريف إلى الشاطئ لاستخراج الملح من البحر، فأنهى احتكار البريطانيين لإنتاج الملح الذي كان يعود عليهم أيضاً بالإيرادات الضريبيّة. وفي الواقع، إزاء هذه الحركة، لجأت الدولة إلى العنف (Martin 2005)، فكان من شأن استخدام العنف ضد متظاهرين سلميين أن قوّض الشرعيّة الأخلاقيّة للاحتلال البريطاني، ناهيك عن أنّ الاحتجاجات ساعدت أيضاً على تقويض قدرة بريطانيا على حكم الهند من خلال السيطرة على مصادر الإيرادات.

أوضح ذلك مبدأين أساسيين من المقاومة السلمية. يمكن **أولاً** لحركة اجتماعية أن تفضح الرغبة في اللجوء إلى العنف الذي يعزّز القمع وتضرّ بصورة صاحبه فتحرم النظام من التأييد الشعبي الذي لا يزال يحظى به (Ackerman and DuVall 2000, p. 500). وما دام ممكناً إيصال هذا العنف إلى أكبر عدد من السكّان، يصبح وارداً تقويض الدعم للأنظمة القمعيّة. **وثانياً**، يعطّل العصيان المدني وسياسة عدم التعاون إن اعتمدتا بطريقة استراتيجيّة، قدرة الأنظمة القمعيّة على العمل.

ويقر العمل المباشر من دون مقاومة بأنّ سلطة الدولة ترتكز جزئيّاً على الاحتكار كوسيلة عنف ما يعني أنّ مواجهة قمع الدولة بالعنف نادراً ما تنجح على الأرجح. لكنّ الدول تعوّل على دعم مواطنيها، ما يمدّ المقموعين بالقوّة. فعندما يرفضون التعاون معها تصبح قدرة الدول على الحكم مهدّدة.

وتبرز أمثلة أخرى عن المقاومة السلمية في الصراعات مثل حركة الحقوق المدنيّة الأميركيّة في الخمسينات والستينات من القرن المنصرم، وحركة التضامن البولنديّة في الثمانينات، والحركة ضدّ الشيوعيّة في أوروبا الشرقيّة في 1989–1990 ومؤخّراً، بعض أحداث ما يسمى بـ «الربيع العربي» ولا سيّما في مصر وتونس من العام 2011.

الحركات والمجتمع

إلى جانب عمليّة الحركات، سلّط عدد من واضعي النظريات المزيد من الضوء على طبيعة مجتمع السوق المتغيرة وكيفية مساهمة هذا بظهور أنواع مختلفة من الحركات والمطالب. واعتقد عدد منهم أنّ الحركات الاجتماعيّة القديمة، وبخاصّة الحركة العمّالية، تعكس البنية الطبقيّة للرأسماليّة الصناعيّة.

فمثلاً، قال»هابرماس» إنّ هذه الحركات القديمة، كانت نتيجة التوزيع غير المتساوي للعمل والمكافآت ناهيك عن رغبة العمّال في المطالبة بحصة عادلة من الموارد الاقتصاديّة. وتركّزت هذه الصراعات على إعادة توزيع الموارد واعتبر هابرماس (1987) أنّها أدّت مباشرةً إلى تشكيل دولة الرفاه كطريقة لتقليص عدم المساواة ومخاطر مجتمع السوق.

إلا أنّه شرح بأنّ التطرّف في الستينّات والسبعينات من القرن المنصرم عكس ديناميكيات مختلفة. فقد قادت «الطبقة الوسطى الجديدة» من المهنيّين المتعلّمين

الحركات الاجتماعيّة الجديدة، وسعت هذه الأخيرة إلى التحكّم بجوهر الأمور والهوّية عوضاً عن المطالبة بإعادة توزيع للموارد الاقتصاديّة. واعتبر هابرماس (1987) أنّ هذه الحركات ردّ فعل على القوى العقلانية في مجتمع السوق نظراً لأسس التنافس في السوق وبيروقراطية الدولة إذ اعتقد أنّها تصطدم «بالحياة اليومية» في المجتمع المدني.

تبنّى آكسيل هونيث (Axel Honneth) (1996) حجّة هابرماس بأنّ الحركات الاجتماعيّة الجديدة ولّدت أنواعاً مختلفة من المطالب. وارتأى أنّه من الممكن اعتبار عددٍ من الصراعات كمطلب للاعتراف، ومطلب بأن يفهم المرء وفق شروطه الخاصة، لا مطلباً اقتصادياً للتمتّع بالموارد المالية. فما كان من الباحثة النظرية النقدية والفيلسوفة نانسي فريزر (Nancy Fraser) المدافعة عن حقوق النساء إلا أنها انتقدت «هونيث» لأنّه ركّز كثيراً على نقطة الاعتراف (Fraser and Honneth 2003).

تدافع فريزر (1997) عن فكرتها قائلةً إن معظم الحركات الاجتماعية تعكس مزيجاً من المطالب لإعادة توزيع الموارد والاعتراف على حد سواء. وتقرّ أنّ الحركة العمّالية لطالما مزجت بين المطالب لإعادة توزيع الموارد الاقتصادية والمطالب لصون الكرامة واستلام زمام الأمور في أماكن العمل. أمّا الحركات الاجتماعية الجديدة كتلك الأنثوية فهي تجمع بين التركيز على الاعتراف بمسائل مرتبطة بالجندر والهوّية وبين توزيع منصف للوظائف والإيرادات.

يربط واضعو النظريات كافة بين تطوّر مجتمع السوق بما في ذلك طبيعة العمل والطبقات الاجتماعية والسياسات المتغيّرة وتطوّرات الحركات الاجتماعية. فيتّضح بالتالي أنّ الحركات تستجيب للضغوطات في مجتمع السوق وتؤثّر في الوقت نفسه على طريقة تطوّر مجتمع السّوق هذا.

من الهرمية إلى الشبكة

ركّزت دراسات الحركات الاجتماعية الجديدة أكثر على الطرق المختلفة التي تعتمدها الحركات في تنظيم أعمالها ووضع الأطر المناسبة لها (Norris 2002; Mertes 2004). تميل حركات العمّال على سبيل المثال إلى تطوير منظمات تعوّل على المركزية والتراتبيّة (مثل النقابات والأحزاب السياسية) مع متحدّثين رسميين باسمها وسياسات وعمليات خاصة بها. ويبدو أيضاً أنّ الحركات الاجتماعيّة الجديدة فوضويّة بعض الشيء، فهي تقوم على شبكة فاعلين يتطوّرون ويتشتّتون نسبياً بسرعة، على الرغم من أنّ عناصر من الشكلين متواجدة عملياً في الحركات كافة.

يعكس ذلك طبيعة المطالب التي ترفعها مختلف الحركات. تجلس مرتاحة البال مثلاً المنظمات ذات الهيكليات التنظيمية والتراتبيّة القوية عند محاولة توحيد حركة قائمة على الطبقات والتعاضد معها. وبشكل متناوب، تكون الشبكات أكثر استعداداً للتكيّف مع المطالب المختلفة للحركات الاجتماعية ولفلسفة لامركزية السلطات. وتعكس شبكة بنية الحركات الاجتماعيّة الجديدة أيضاً التكنولوجيّات المتغيّرة مثل أهمية الإنترنت وضغوطات العولمة.

أضحت الشبكات وسيلة مقاومةٍ فعّالةً إذ سمحت بتمكين مظاهرات صغيرة وكثيرة وإنّما قويّة، على غرار ما فعله موقع «ويكيليكس» عندما سرّب معلومات محرجة، وفي الوقت عينه أتاحت الشبكات «لمجموعات متجانسة» الفرصة للعمل معاً على مسائل محدّدة عبر أحداث على غرار المنتدى الاجتماعي العالمي (مراجعة المربّع 5.10). يشرح هاردت ونيغري (Hardt and Negri 2004) أن الحركات على الشبكة قدّمت الأساس «للتنوّع» ويصفا المقاومة المنتشرة واللامركزيّة بالإضافة إلى تحويل الأمور كافة إلى سلع واستغلالها (راجع الفصل الرابع).

المربع 5.10 المنتدى الاجتماعي العالمي

انطلق المنتدى الاجتماعي العالمي في مدينة بورتو أليغري في البرازيل العام 2001، ومنذ ذلك الحين، دأب هذا المنتدى على الانعقاد سنوياً في مختلف القارات وولدّ عدداً من المنتديات الاجتماعية المحلية من حول العالم. يعتبر مستوى المشاركة في المنتدى هذا عالمياً وقد يفوق عدد الحاضرين 75 ألف شخصٍ.

تندرج المنتديات المنعقدة ضمن «حركة عدالة عالمية» (Global Justice Movement) واسعة تناهض أشكال العولمة الليبرالية الجديدة. وتعمل هذه المنتديات على غرار كثير من الحركات الاجتماعيّة الجديدة كشبكة متينة لا كمنظّمة مركزيّة. يهدف ميثاقها إلى تأمين مساحة تلاقٍ لمختلف النّاشطين حتّى يتمكّنوا من التناقش وتنظيم أعمالهم ما يتيح للحملات المحليّة أن تتواصلوا عالمياً.

وكان لهذه الحركة تأثير كبير في أميركا اللاتينية على وجه الخصوص بما أنّ ذلك المكان شهد تطبيق أكثر السياسات الليبرالية الجديدة تطرّفاً. تنعقد أغلبية المنتديات العالمية في الجنوب أو في دول العالم الثالث ما يرمز إلى الرغبة في تحقيق المساواة عالمياً. أدّى المنتدى دوراً في منتهى الأهميّة إذ استطاع تنظيم أضخم المظاهرات في التاريخ، وذلك احتجاجاً على حرب الخليج الثانية في العام 2004.

الرأسمال الاجتماعي والمجتمع المحلّي والمشاركة

أظهرت فترة الثمانينات والتسعينات من القرن المنصرم اهتماماً متجدّداً في المجتمع المدني. وعزى كُثر سقوط الشيوعية في الكتلة السوفياتية إلى حركات المجتمع المدني التي وقفت في وجه الحكم الشيوعيّ. ثمّ ازدادت الأبحاث التي تتناول المجتمع المدني، ومعها ارتفعت المخاوف من أنّ المجتمع هذا بدأ

يضعف. وانصبّ الاهتمام على العمل الذي قام به العالم السياسي روبرت بوتنام (Robert Putnam) فهو ركّز على ما أسماه «الرأسمال الاجتماعي»، هذا المورد الذي طوّره المجتمع المدني حتّى يحافظ على اقتصاد وديمقراطيّة سليمين.

اعتمد بوتنام (1993) في عمله على بحثٍ موسّع في إيطاليا حيث عاين سلامة المؤسسات المدنية والسياسية والاقتصادية. ووجد أنّ شمال إيطاليا أحرزت نتيجة أفضل من الجنوب الفقير نسبياً في هذه المؤشرات كافة. وعزى بوتنام هذا للفروقات في المجتمع المدني، شارحاً أنّ «الرأسمال الاجتماعي» يولّد نتائج اقتصادية وسياسية أكبر.

واستند مفهوم بوتنام على عمل قام به علماء الاجتماع الاقتصاديّون مثل جيمس كولمان (James Coleman) ومارك غرانوفيتر (Mark Granovetter). وعمل كولمان مع عددٍ من الاقتصاديين العقلانيين البارزين بمن فيهم غاري بيكر (Gary Becker) في جامعة شيكاغو. وطبّق منهجه الاقتصادي على تحاليله الاجتماعية مستخدماً وسائل مثل نظرية الألعاب.

واستند قسم من عمل كولمان (1990) على طريقة تغلّب المجتمعات على مشاكل العمل الجماعي وقد رأى أنّه من الصّعب أحياناً على النّاس العمل من أجل المصلحة العامة. وشرح (1990) أنّ ظروفاً عدّة تشبه «معضلة السجينَين» بما أنّ المحفزات الفردية تعيق التعاون مع العلم أنّ التعاون يفضي إلى نتائج أفضل للجميع (راجع المربّع 6.10).

وأكّد كولمان أنّ الناس استطاعوا في عدد من الظروف التغلب على هذه المعضلة عبر بناء معايير اجتماعيّة قويّة دفعت النّاس إلى اتّخاذ قرارات جماعية منطقية أكثر. وعرّف هذه المعايير بالرأسمال الاجتماعي، ما سهّل الثقة بين الناس وأتاح لهم العمل معاً لغاية مشتركة بدون الحاجة للاستثمار في مراقبة مكلفة أو تكاليف مفروضة.

وبالتّالي شرح غرانوفيتر (1973) كيفية تسهيل مختلف أنواع الشبكات الاجتماعيّة أنواع التصرّف المتنوّعة. يبني على سبيل المثال عدد كبير من الأشخاص روابط وثيقة مع مجموعة صغيرة من النّاس يشبهونهم تماماً مثل أفراد عائلتهم وأصدقائهم المقرّبين. وتسهّل هذه الروابط المتينة الأعمال المرتفعة الكلفة كإعداد حساءً لصديق مريض.

وعلى عكس ذلك، نقيم علاقات ضعيفة مع عدد كبير من النّاس نلتقيهم في العمل والأندية الاجتماعية. ويبدو أنّ هذه الروابط الضعيفة تكون مع أشخاص لا يشبهوننا تماماً، ونختلف معهم في مسائل مرتبطة بالعرق والدين والتّربية وهم لا يسهلون تأديتنا لأعمال مرتفعة الكلفة، فنادراً ما نطبخ لزملائنا في العمل أو نقرضهم مبالغ جمّة. إلا أنّ هذه الروابط تسهّل النفاذ إلى موارد جديدة قد لا تكون ضمن شبكتنا العائلية المباشرة (مثل الحصول على فرصة عمل جديدة).

وبنى بوتنام على هذه النظرية حتّى يشرحوا كيفية إنتاج هذه الروابط الاجتماعية لأنواع مختلفة من الرأسمال الاجتماعي، ومن شأنها أن تقرّب بيننا (روابط متينة) أو تبني جسوراً بين مختلف المجتمعات المحليّة (روابط ضعيفة). وقال إن الرأسمال الاجتماعي يتألف من المعايير الاجتماعية والشبكات الاجتماعية التي تسهّل التصرف, والعنصران متكاملان. وبصفتهم مواطنين منخرطين في المؤسسات المدنية كالنوادي الرياضية وبرنامج «وجبات على عجلات» (Meals on Wheels). استطاعوا أن يطوروا عدداً أكبر من الشبكات الاجتماعية ويبنوا الثقة مع الآخرين. هذه الموارد ستسمح لهم فيما بعد أن يعملوا معاً بسهولة أكبر بغية تحقيق أهدافهم المشتركة.

تبنى البنك الدولي أفكار بوتنام بعد أن تعرّض للنقد بسبب بعض السياسات التى اعتمدها والتي ركزت على بناء بنى تحتية ضخمة وأهملت الدول النامية الرازحة تحت وطأة ديون كثيرة يصعب عليها سدادها (الفصل 7 والفصل 6). رأى البنك في الرأسمال الاجتماعي أساساً بديلاً لسياسات التنمية. فبدل التركيز على الأصول المادية فحسب كالسدود والطرقات، سعى إلى بناء مؤسسات قوية

وإرساء تدابير الحوكمة في الدول النامية (على سبيل المثال Dasgupta and Serageldin 2000).

غير أن النقاد على غرار عالم الاقتصاد السياسي بن فاين (Ben Fine) (2010) ارتأوا أن هذه الطريقة لم تأخذ بعين الاعتبار السلطة وانعدام المساواة في داخل المجتمع وفي الأنظمة التجارية العالمية على نطاق أوسع. وبالتالي سيصب البنك الدولي كامل اهتمامه على بناء الثقة ضمن المجتمع من دون الإقرار حقاً أن نقص الثقة قد يكون نتيجة السلطة غير المتكافئة أو الفقر الناتج عن التجارة غير العادلة.

وتجدر الإشارة إلى أن البنك الدولي لم يستخدم الرأسمال الاجتماعي كما استخدمه بيار بورديو (Pierre Bourdieu) (1986). فبالنسبة إلى بورديو يشكل الرأسمال الاجتماعي ثروة فردية (وليس ثروة للمجتمع برمته) تكون ثمرة معارف وعلاقات مع أشخاص أثرياء أو نافذين. وهذا المفهوم مماثل لمفهوم الرأسمال الثقافي الذي كوّنه (الفصل 4) إذ حدد الآليات الاجتماعية والثقافية للمحافظة على الميزات وانعدام المساواة. برأيه من غير المنطقي أن يعتبر الرأسمال الاجتماعي ثروة للفقراء في المقام الأول.

المربع 6.10 نظرية الألعاب ومعضلة السجناء

تطبق نظرية اللعبة (Varoufakis 2001) مبادىء الخيار العقلاني, ما يظهر كيف يتصرف الناس بطريقة استراتيجية بغية الحصول على النتيجة المثلى. ولكنها تسلط الضوء أيضاً على بعض المواقف حيث قد تؤدي العقلانية الفردية إلى نتيجة غير عقلانية جماعية, ما يخلف تبعات على المجتمع المدني والرأسمال الاجتماعي.

تشكل معضلة السجناء المثال الكلاسيكي لذلك. فهي قصة السجناء قيد الاعتقال والتحقيق من قبل الشرطة. يعرض الشرطي اتفاقاً على كل منهما: الوشاية بالآخر والإفلات من السجن, فيما يحكم على الآخر بالسجن مدى الحياة. إذا وشى الاثنان تكون العقوبة خفيفة وتقتصر على بضع سنوات في السجن. ولكن بسبب عدم كفاية الأدلة إذا ما التزم كلاهما الصمت تكون العقوبة مخففة ويدفعان غرامة.

قد يظن المرء أن السجينين سيصمدان. لكن وفقاً لنظرية الألعاب النتيجة مختلفة. فلنأخذ منظور السجين الأول: تعلم أنه لو صديقك وشى بك، من الأفضل أن تقوم بالمثل أنت أيضاً، فبضع سنوات في السجن أفضل من السجن مدى الحياة. وتعلم أيضاً أنه من الأفضل لك أن تشي بصديقك حتى لو لم يشِ بك (فتفلت من العقاب من دون أن تدفع غرامة). إذاً مهما فعل صديقك، عليك أنت أن تشي به. تتوقع اللعبة أن يشي الاثنان ويمضيا بضعة أعوام في السجن، فيما كان باستطاعتهما أن يدفعا غرامة لو أنهما تحليا بقليل من الثقة (أو الرأسمال الاجتماعي) ببعضهما بعض.

من هذا المنطلق، طبق واضعو نظريات الألعاب المنطق ذاته على مواقف أخرى مختلفة كالحفاظ على موارد البيئة أو التطوع في المجتمع. ويظهر هذا المثال «الجانب الشرير» من الرأسمال الاجتماعي الذي قد يقود إلى تصرفات سيئة في بعض الأحيان بدل التصرفات الحسنة.

المجتمع المحلّي والمشاركة

طبق بوتنام لاحقاً مفهوم الرأسمال الاجتماعي على الولايات المتحدة الأميركية حيث لاحظ تدهوراً مهماً في المشاركة المدنية. العام 2000 ابتكر عبارة «لعب البولينغ المنفرد» ليظهر كيف كانت تتلاشى بعض المؤسسات كاتحادات لعبة البولينغ.

سمى عدداً من المذنبين المحتملين واعتبر أن جزءاً من التبرير يعود إلى الأجيال. فأولئك الذين عاشوا الحرب واختبروا اليأس طوروا حساً للمشاركة في المجتمع أقوى من أولئك الذين ترعرعوا في أوقات الازدهار والفردانية. ومن الممكن أن تكون التغيرات الاجتماعية كضم المرأة إلى اليد العاملة. قد منحت الأفراد وقتاً أقل للمشاركة في الأندية الاجتماعية. غير أن السبب الرئيس، بنظر بوتنام هو التلفاز الذي سرق وقتنا وجعلنا اجتماعيين أقل من ذي قبل.

ارتبط تراجع مستوى المشاركة باستهانة مضطردة بمؤسسات الحكومة. فقد عكست استطلاعات عالمية ثقة متدنية بالحكومة ورجال السياسة. بالإضافة إلى ذلك , هبطت نسبة عضويات الأحزاب والتصويت في الانتخابات. اعتبر بوتنام أن هذه الاتجاهات مرتبطة بالرأسمال الاجتماعي المتراجع.

عبّرت بيبا نوريس (Pippa Norris) (2002) عن رأي مختلف، إذ اعتبرت أن المواطنين غيروا طريقة مشاركتهم في المجتمع المدني بكل بساطة. فبدل الانضمام إلى منظمات شعبية، باتوا يفضلون المشاركة في تجمعات في الشارع، أو مقاطعة سلعة ما لأسباب أخلاقية أو بيئية، أو إمضاء العرائض. وأشارت نوريس إلى أن المشاركة السياسية تغيرت بطريقة مماثلة للمشاركة الاجتماعية التي باتت تتمثل في تنظيم تحركات اجتماعية جديدة.

المجتمع المدني ودولة الرفاه

أثرت مدرسة الليبراليين الجدد أيضاً في النقاشات التي تدور حول المجتمع المدني. وفقاً لهذه المدرسة، يجب أن يكون دور الدولة في الحياة الاقتصادية محدوداً. غير أن بعض واضعي النظريات في شأن السوق الحرة اعتبروا أن إلغاء دعم الدولة (كالخدمات الصحية العامة) قد يشكل حافزاً للمواطنين كي يسعوا إلى بناء التعاونيات وإنشاء رابطات المدخرات والائتمانات المتجددة كي يساعدوا أنفسهم. فقد حلت دولة الرفاه مكان التعاونيات وأضعفت المجتمع المدني والاعتماد على الذات (Green 1993).

في أواخر تسعينات القرن الماضي، اجتمعت الهواجس الاجتماعية الناتجة عن خسارة المجتمع مع الجهود الليبرالية الجديدة بهدف تقليص دور الدولة في الاقتصاد. وحتى بعض المعارضين التقليديين الرافضين إصلاح السوق، كالنقابات العمالية والأحزاب السياسية الديمقراطية الاجتماعية, قبلوا التحليل الذي يعتبر أن العولمة جعلت من الصعب على الدولة أن تضطلع بدور فاعل في الاقتصاد. غير أن عدداً من هؤلاء النقاد التقليديين لم يوافقوا على الهجوم الذي شن على دولة الرفاه، مشيرين إلى أن المدرسة الليبرالية الجديدة قد تقوض التماسك الاجتماعي عبر تعزيز الانفرادية.

ظهر «الطريق الثالث» كإجابة قوية لهذه القوى، إذ جمع بين نقاط معينة من النقد الليبرالي الجديد وبين السياسات الأكثر محافظة التي تعتمدها دولة الرفاه. نشأ هذا المفهوم أولاً في أستراليا، حيث تعاونت حكومة العمل تعاوناً وثيقاً مع النقابات العمالية بهدف تطبيق إصلاحات السوق في ثمانينات القرن الماضي (Frankel 1997). ثم انتشر «الطريق الثالث» في بريطانيا، والولايات المتحدة الأميركية، وفي أجزاء من أوروبا القارية. من أهم مناصري «الطريق الثالث» كان عالم الاجتماع البريطاني أنطوني غيدنز (Anthony Giddens 1998).

انتقد غيدنز اقتصاد عدم التدخل وأراد أن يقوّي المجتمعات ويعطي الأسواق دوراً أكبر في السياسات العامة. وشكل»الطريق الثالث» نوعاً من التسوية بين المنطق الليبرالي الجديد الراديكالي ومفاهيم شكل قديم للديمقراطية الاجتماعية.

يكمن مفتاح هذه المقاربة في قبول دور أكثر محدودية للدولة في تنظيم النتائج الاقتصادية بشكل مباشر. وفي المقابل، تضطلع الدولة بدور جوهري في مساعدة المواطنين على التنافس في السوق العالمية الجديدة وتقوي المجتمعات على المستوى المحلي. فالاستثمار في التعليم مثلاً سيسمح للعاملين بالتنافس على وظائف ذات أجور عالية.

على المستوى المحلي نادى «الطريق الثالث» بنقل بعض الوظائف الحكومية إلى القطاع غير الحكومي، ما قد يؤدي إلى تعزيز المجتمع المدني والمجتمع بشكل عام. أصبحت المنظمات الاجتماعية أكثر مرونة وازدادت استجابتها للشواغل المحلية أكثر منها للبيروقراطيات الكبيرة.

شدد «الطريق الثالث» على الإدماج الاجتماعي الذي عادة ما شمل تشجيع الأفراد على الدخول إلى سوق العمل. وشكل عدد العائلات التي لا تتضمن فرداً واحداً يزاول عملاً مأجوراً مصدر قلق بالنسبة إلى واضعي نظريات «الطريق الثالث»، لأن ذلك قد يؤدي إلى حلقة مفرغة من الفقر والإقصاء الاجتماعي لأطفال تلك العائلات (Powell 2000). وكنتيجة لذلك وضعت برامج لتشجيع (أو حتى إجبار) أولياء الأمر العازبين, والعاطلين عن العمل لفترات طويلة، والمعوقين على الإنضمام إلى اليد العاملة.

عكس هذا جزئياً التأثير المتزايد للأفكار المجتمعية، ولكنه كان غالباً على اتساق مع الإصلاح الليبرالي الجديد. في الواقع, أطلق البعض على «الطريق الثالث» تسمية «حصان طروادة» الليبرالي الجديد (Green and wilson 1999). رأت المدرستان أن التدخل في سوق العمل مهم: فالمدرسة الليبرالية الجديدة اعتبرت أنه يعزز الكفاءة والإنتاجية وتلك المجتمعية ارتأت أنه يعزز التماسك الاجتماعي ويسهم في الاندماج في قيم المجتمع. وفضلت المدرستان الاستعانة بالمنظمات غير الحكومية لتوفير خدمات الرفاه.

من الأمثلة على عملية نقل برامج دولة الرفاه إلى المنظمات غير الحكومية، الإصلاحات التي أجريت في أستراليا. كان أحد العناصر يقضي بإنشاء أسواق «موجهة» أو «شبه» أسواق جديدة (الفصل 6) حيث تتلقى المنظمات غير الحكومية الأموال الضرورية لتوفير الخدمات بالنيابة عن الدولة.

يقول مايكل كيتينغ (Michael Keating) في كتابه **من يحكم؟** (*Who Rules?*) (2004) إن هذه الأسواق الموجهة تسمح للحكومات بفرض سيطرتها

على جوانب مهمة من تسليم الخدمات من دون أن تديرها بطريقة مباشرة. تفعل الحكومات ذلك عبر وضع القواعد (كالمعايير الدنيا المطلوبة لإنشاء مركز لرعاية الأطفال) وعبر تأمين الحصة الكبرى من التمويل. وبالتالي , يؤمن القطاع الخاص الذي لا يبغي الربح الخدمات، ولكن وفقاً للقواعد التي وضعتها الحكومة.

يؤيد كيتينغ استخدام «الأسواق الموجهة» (Managed Markets) كطريقة فعالة تسمح للدول بالحصول على النتائج التي تريدها. غير أن بعض واضعي النظريات أعربوا عن قلقهم من هذه المسألة والمثير للاهتمام هو أن هؤلاء يعتمدون مقاربات مختلفة للمجتمع المدني. والمثال على ذلك هو مدير مركز المجتمع المدني فيرن هيوز (Vern Hughes) (2011) الذي عمل مع فرق تتبنى التفكير الليبيرالي الجديد والذي اعتبر أن تحكم الحكومة بالتمويل قضى على التطوع في المنظمات غير الحكومية. فلأن المنظمات تحصل على التمويل من قبل الدولة لتوفر الخدمات، بدأت توظف عمالاً مأجورين وتتبع القواعد التي وضعتها الدولة، بدل أن تسترشد بمبادىء التبادلية.

عبر جون فالزون (John Falson) (2006 ABC) المدير التنفيذي لمركز «سانت فنسنت دو بول» في أستراليا، عن وجهة نظر تتناسب مع النظرية النقدية، إذ سلط الضوء على الأسباب البنوية للفقر والحاجة إلى معونة اجتماعية قوية. وانتقد أيضاً النموذج المعتمد، قائلاً إنه يجبر جمعيات الكنائس على التواطؤ مع سياسات الدولة التي توصم المستفيدين من الخدمات عبر فرض الغرامات والعقوبات على كل من لا يلتزم بقواعد الدولة.

يدفعنا هذه النقد إلى جانب دفاع كيتينغ عن إلقاء مسؤولية تأمين خدمات الرفاه على عاتق منظمات المجتمع إلى إدراك الحاجة الماسة للتدقيق في تفاصيل السياسات الموضوعة. كيف ينخرط المجتمع المدني في توفير الخدمات؟ ومن هو المستفيد الأكبر من هذه العملية؟

استنتاج

من الواضح أن المجتمع المدني هو الحلبة التي يدور فيها الجدل والنقاش حول عمل الدولة والسوق على حد سواء. فيما تختلف الآراء حول المجتمع المدني، يتفق الجميع أنه المكان الأمثل لينسج المواطنون العلاقات الاجتماعية التي يريدونها، سواء كأفراد أحرار أو كأعضاء في المجتمع أو كجزء من التحركات الهادفة إلى تحدي الوضع الراهن. نعم قد لا تكون الآراء متضاربة دائماً. فعلى غرار العائلة والبيئة، غالباً ما يعتبر المجتمع المدني «خارج» الاقتصاد. لكن الجدير بالذكر هو أن التحركات التي أدت إلى قيام دولة الرفاه وإنشاء أشكال لتنظيم الدولة انبثقت من صلب المجتمع المدني.

المجتمع المدني هو حيث أبصرت النور تجارب اقتصادية جديدة كرابطات المدخرات والائتمانات المتجددة والتحركات على شبكة الإنترنت. وهو يصبح أكثر فأكثر المكان الذي تسلم فيه خدمات اجتماعية متعددة على يد مزودين لا يبغون الربح تمولهم الدولة. من هذا المنطلق، يجسد المجتمع المدني خبرتنا التي اكتسبناها حول كيفية لقاء الدول والأسواق. إنه الحيز حيث تتشابك خبرات مجتمع السوق، عالم الخبرات والمادة مع الأنظمة المنطقية التي تدير حياتنا. إنه أيضاً المكان حيث نناضل ونعيد صنع حياتنا في مجتمع السوق من جديد.

الأسئلة:

1. ما علاقة ظهور المجتمع المدني بتطور مجتمع السوق؟
2. ما الذي يشرح التشابهات والاختلافات في المبادئ الكبرى للمجتمع المدني؟
3. كيف استجابت الحركات الاجتماعية وغيّرت مجتمع السوق؟
4. هل مرحب بتطور تحويل الدولة مسؤولية الخدمات إلى المجتمع المدني؟
5. ما الدور الذي يجب أن يضطلع به المجتمع المدني في إعادة تشكيل مجتمع السوق؟

ملاحظات نهائية

حاولنا في هذا الكتاب فهم مجتمع السوق عبر ربط مجموعة من المفاهيم بالتجربة التاريخية للرأسمالية في إطار الممارسة. وسعينا لنثبت كيف أن الاقتصاد جزء لا يتجزأ من الحياة الاجتماعية ويساهم في تشكيلها في آن واحد.

في الجزء الأول من الكتاب راجعنا العناصر الأساسية التي تشكّل النظام الاقتصادي الرأسمالي والطريقة التي يمكن فهمها بها. وناقشنا كيف يتوسّع الإنتاج القائم على السلع، فيؤدي إلى الثروة ولكن أيضاً إلى أزمات دورية. ويعكس ذلك حالات عدم المساواة والصراع التي قامت على أساسها مجتمعات السوق. وتتضمن مجموعة الأشكال المؤسساتية العمليات الاقتصادية المتتالية: الإنتاج، والتسليع، والتراكم، والأزمة، والتوزيع، والصراع، فتسهم في دمج «فوضى» الإنتاج الخاص للسلع مع عملية التقديمات الاجتماعية.

في الجزء الثاني من الكتاب تناولنا كيف تنظم هذه المؤسسات الأساسية السوق وتقدم «وحدةً واستقراراً وبنيةً ووظيفةً» للاقتصادات الموجودة فعلاً (Polanyi 1975, p. 249). كما راجعنا كيف تطورت الدولة والسوق جنباً إلى جنب حيث كانت الدولة تخلق وتنظم الأسواق والمؤسسات الخاصة. ودللنا أن السوق هو مؤسسة تنظيمية مهمة بحدّ ذاته. وتقدم القوى التنافسية فيه حوافز قويةً

للناس كي يتصرفوا بطرق معينة، حيث إن الكثيرين يعتمدون على المدخول من السوق من أجل تأمين عيشهم. ولكن هذه القوى المتنافسة تشكّلت بدورها بفضل قيامة الشركات الكبرى التي باتت من اللاعبين الكبار على الساحة السياسية. وتطبع هذه المؤسسات التنظيمية الثلاث بقوّة تجربتنا في السوق وحياتنا اليومية أيضاً.

في الجزء الأخير من الكتاب، راجعنا هذه التجربة من خلال توسيع التحليل ليشمل واقع الناس كعمّال وكمستهلكين وليشمل أيضاً داخل العائلة والمجتمع المحلي والبيئة. ويتجاوز هذا التركيز الإنتاج والاستهلاك ليشمل تكاثر العلاقات الاجتماعية والبيئية التي تحفظ الاقتصاد ونوعية الحياة التي نعيشها.

ولم ننظر إلى كيف تشكّل القوى الاقتصادية هذه التجارب فحسب، ولكن أيضاً كيف ترسم الممارسات المستطردة والمشاكسة للمجتمع المدني حدوداً «للرخصة الاجتماعية» للشركات ولشرعية الدولة.

إن المجتمع المدني هو المكان الذي تبنى فيه المجتمعات المحلية وتقام فيه الروابط الاجتماعية وتبحث في القواعد والسياسات. فهنا، ينشأ الاقتصاد بحدّ ذاته. وعبر فهم العمليات الاقتصادية والاجتماعية التي ناقشناها في هذا الكتاب، نستطيع أن نفكّر منطقياً بطبيعة اقتصاد السوق وقدرتنا على تحويل مؤسساته بهدف التوصل إلى طريق حياة أكثر عدالةً.

الثبت التعريفي

تحرير السوق (Deregulation): تخفيف رقابة الدولة على العمليات التجارية من عرض وطلب في الاسواق.

التسليع (Commodification): عملية تحويل الأشياء أو الخدمات او الأفكار إلى سلع قابلة للمداولة.

الرعاية الاجتماعية (Welfare): يقصد بها التنظيم الاجتماعي الذي تشرف عليه الدولة للرعاية الاجتماعية.

العمل (Labour): ويقصد به اليد العاملة التي تعد من أهم عناصر الإنتاج.

الكلاسيكيون الجدد (Neo Classical): هو مصطلح يستخدم بأشكال مختلفة لنهج الاقتصاد مع التركيز على تحديد الأسعار، والطاقة المنتجة، وتوزيع الدخل في الأسواق من خلال العرض والطلب، من خلال إيرادات الأفراد وأرباحهم أو عن طريق التكلفة لشركات توظيف المعلومات والعوامل المتاحة من الإنتاج، وفقا لنظرية الاختيار العقلاني.

الليبراليون الجدد (Neo Liberals): هم أصحاب فلسفة اقتصادية شبيهة لليبرالية الكلاسيكية إلا أنهم يختلفون بضرورة تنظيم تحرير السوق وبرمجته

بطريقة عملية تسمح للسلطات بقوننة العمل منعاً لتكرار أحداث كارثة عام 1929.

مجتمع السوق (Market Societies): هو المجتمع الذي يعتمد على حركة السوق من عرض وطلب لتحديد قراراته الاقتصادية من استثمار أو إنتاج أو توزيع.

المجتمع المحلي (Community): تجمُّع لأفراد يتشاركون هموماً ومواضيع مشتركة داخل المجتمع الأوسع.

مؤيدو النزعات المؤسساتية (Institutionalists): هم جمع من أصحاب الفكر الذي يتمحور حول النظريات القائلة بتفعيل دور الدولة بالسيطرة على العمليات الاقتصادية.

ثبت المصطلحات

Deindustrialization	ابتعاد عن سياسة التصنيع
Deskilling	اجتثاث المهارات
Gender Injustice	إجحاف جندري
Pay	أجر
Living Wage	أجر معيشي أدنى
Communitarian Responses	استجابة مجتمعية
Consumption	استهلاك
Oppression	اضطهاد
Reskilling	إعادة تشكيل المهارات
Alienation	اغتراب
Universal Suffrage	اقتراع عام
Mass Production	إنتاج شامل
Mass Production	إنتاج ضخم
Productivity	إنتاجية
One-Dimensional Man	إنسان أحادي البعد
Workfare	برامج إلزامية
Proletariat	بروليتاريا

Bretton Woods	بريتون وودز
Precariat	بريكاريا
Bureaucracy	بيروقراطية
Fair Trade	تجارة عادلة
Fragmentation	تجزئة العمل
Deregulation	تحرير السوق (تخفيف الرقابة على السوق)
Flexible Accumulation	تراكم مرن
Commodification	تسليع السلع والخدمات
Organic Solidarity	تضامن عضوي
Mechanical Solidarity	تضامن ميكانيكي
Poor Law Amendment	تعديل قانون الفقراء
Staff Turnover	تغيير الموظفين
Pay Inequality	تفاوت الأجور
Gender Disparity	تفاوت جندري
Self Determination	تقرير المصير
Television	التلفاز
Social Cohesion	تماسك اجتماعي
Shift-To-Shift	تناوب
Planned Obsolescence	تهالك مخطط له
Aesthetic of Consumption	جمالية الاستهلاك
Mass	جماهير
Fabian Society	جمعية فابية
Progressive Republics	جمهوريون تقدميون
Sales Effort	جهود البيع
Feminists	حركات نسائية
Movement	حركة

Freedom of Assembly	حرية التجمع
Freedom of Expression	حرية التعبير
Freedom of Association	حرية التنظيم وتشكيل النقابات
Negative Liberty	حرية سلبية
Fields (Bourdieu)	حقول
Self Government	حكم ذاتي
Good Sense	حكم سليم
Rule of Law	حكم القانون
Luxury Fever	حمى الترف
Affluenza	حمى الثراء
Collective Life	حياة مشتركة
Utopian	خيالي
Night Watchmen State	دولة حارسة
Accounts of "Cumulative "Causation	رأس المال الثقافي
Cultural Capital	رأس المال الثقافي
Public Opinion	رأي عام
Welfare	رفاه
Power	سلطات
Feudal Authority	سلطة إقطاعية
Positional Goods	سلع مكانية
Feudal Bonds	سندات الإقطاعيين
Segmented Market	سوق مجزّأة
Franchisee	صاحب الامتياز
Manufacturing Industry	صناعات تحويلية
Third Way	الطريق الثالث
Inequality	عدم المساواة

Cognitive Psychology	علم النفس المعرفي
Indentured Labor	عمالة بعقود طويلة الأجل
Casual Employment	عمالة مؤقتة
Underemployment	عمالة ناقصة
Labour	عمل
Emotional Labor	عمل عاطفي
Rationalization	عملية عقلنة
Disadvantage	غبن
Commodity Fetishism	فتشيشة السلع
Combination Acts	قانون الاجتماعات
Vagrancy Act	قانون التسوّل
Market Power	قوة سوقية
Great Depression	الكساد الكبير
Neoclassical	كلاسيكي جديد
Liberals	ليبراليون
Social Liberals	ليبراليون اجتماعيون
Neo Liberals	ليبراليون جدد
Libertarian	ليبرتاريون
Mcdonalidisation	ماكدونالدزية
Transfer Payment	مبالغ محوّلة
Public Sphere	المجال العام
Society	مجتمع
Market Society	مجتمع السوق
Post Industrial Society	مجتمع ما بعد الصناعي
Community	مجتمع محلي
Civil Society	مجتمع مدني
Market Societies	مجتمعات السوق

Work Societies	مجتمعات عمل
Communautarianist	مجتمعيون
Post –Fordism	مرحلة ما بعد الفوردية
Flexibility	مرونة
Enterprise Bargaining	مساومة الشركة
Settler Colony	مستعمرة استيطانية
Public Interest	مصلحة عامّة
Knowing Capitalism	معرفة رأسمالية
Collective Bargaining	مفاوضة جماعية
Genuine Progress Indicator	مقياس النمو الأصلي
Conservative Monarchists	ملكيون محافظون
Social Agency	ممثلية اجتماعية
Suffragettes	مناضلات في سبيل منح المرأة حق الاقتراع
Common Sense	منطق سليم
Theorists	منظّرون
Voluntary Organization	منظمات تطوعيّة
Oecd	منظمة التعاون والتنمية
Resources	موارد
Institutionalists	مؤسساتيون
Human Development Index	مؤشر التطور الانساني
Consumerism	نزعة استهلاكية
Dependency Theory	نظرية التبعية
Theory of Accumulation	نظرية التراكم (تراكم رأس المال)
Theory of Class	نظرية الطبقات الاجتماعية
Collectivize	وضع في أيدي الجماعة

White-Collar Jobs	الوظائف الكتابية ذات الياقات البيضاء
Blue-Collar Jobs	الوظائف اليدوية ذات الياقات الزرقاء
Structural Functionalism	وظيفية بنيوية

المراجع

Ackerman, F 2002, 'Still dead after all these years: interpreting the failure of general equilibrium theory', *Journal of Economic Methodology,* vol. 9, no. 2, pp. 119-39.

Ackermann, P, DuVall, J 2000, *A force more powerful: a century of nonviolent conflict,* Palgrave, New York.

Adorno, T 1991, *The culture industry: selected essays on mass culture,* Routledge, London.

Akerlof, G, Shiller, R 2009, *Animal spirits: how human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism,* Princeton University Press, Princeton.

Alcott, B 2005, 'Jevons' paradox', *Ecological Economics,* vol. 54, pp. 9-21.

Altvater, E 1994, 'Ecological and economic modalities of time and space', in M O'Connor (ed), *Is capitalism sustainable? Political economy and the politics of ecology,* The Guilford Press, New York.

Amin, A 1994, 'Post-Fordism: models, fantasies and phantoms of transition', in A Amin (ed), *Post-Fordism: a reader,* Blackwell, Oxford.

Andrews, D, Leigh, A 2009, 'More inequality, less social mobility', *Applied Economic Letters,* vol. 16, pp. 1489-92.

Angus, I 2008, The myth of the tragedy of the commons', *MR Zine,* 25 August 2008, <http://mrzine.monthlyreview.org/2008/angus250808.

html>. Accessed August 2011.

Arthur, B 1994, *Increasing returns and path dependence in the economy,* University of Michigan Press, Ann Arbor.

Atkinson, AB 2003, 'Income inequality in OECD countries: data and explanations', *CESifo Economic Studies,* vol. 49, *4/2003,* pp. 479-513.

Australian Broadcasting Corporation 2006, 'Robert McCullough and John Falzon', *The Religion Report,* ABC Radio, 23 August.

Australian Bureau of Statistics 1997, 'Basic timeuse survey', Cat. No. 4151.0, ABS, Canberra.

Australian Bureau of Statistics 2006, 'How Australians use their time', 4153.0, ABS, Canberra.

Australian Bureau of Statistics 2011, 'Balance of payments -exports and imports', Cat. No. 5302.0, Table H3, ABS, Canberra.

Australian Fair Trade and Investment Network (AFTINET) n.d., 'World Trade Organisation›, available at <http://aftinet.org.au/cms/world-trade-organisation>. Accessed August 2011.

Australian Government 1975, 'Commonwealth Commission of Inquiry into Poverty', available at <http://nla.gov.au/nla.party-554637>. Accessed August 201l.

Australian Treasury 2010, *Intergenerational report 2010,* AGPS, Canberra.

Baek, SW 2005, 'Does China follow the "East Asian development model"?', *Journal of Contemporary Asia,* vol. 35, no. 4, pp. 485-98.

Baldwin, P 1990, *The politics of social solidarity: class bases of the European welfare state* 1875-1975, Cambridge University Press, Cambridge.

Banerjee, SB 2007, *Corporate social responsibility: the good, the bad and the ugly,* Edward Elgar, Cheltenham.

Bank of International Settlements 2010, 'Triennial Central Bank survey: foreign exchange and derivatives market activity in April 2010', preliminary results, Monetary and Economic Department, Basel, Switzerland, <http://www.bis.org/publ/rpfxf10t.htm> . Accessed January 2010.

Baran, P, Sweezy, P 1966, *Monopoly capital: an essay on the American economic and social order,* Monthly Review Press, New York.

Barber, WJ 1967, *A history of economic thought,* Penguin Books, London.

Barbier, E 2010, *A global green new deal: rethinking the economic recovery,* Cambridge University Press, Cambridge. Barker, DK 1999, 'Gender', in J Peterson and M Lewis (eds), *The Elgar companion to feminist economics,* Edward Elgar, Cheltenham, pp. 390-6.

Baudrillard, J 1998, *The consumer society: myths and structures,* Sage Publications, Thousand Oaks, CA.

Bauman, Z 2000, *Liquid modernity,* Polity, Cambridge.

Beck, U 1992 [1986], *Risk society: towards a new modernity,* Sage, New Delhi (trans. from *Risikogesellschaft).*

Beck, U 2000, *The brave new world of work,* Polity Press, Malden.

Beck, U, Giddens, A, Lash, S 1994, *Reflexive modernization: politics, tradition and aesthetics in the modern social order,* Polity, Cambridge.

Becker, G 1993 [1964], *Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education,* 3rd edn, University of Chicago Press, Chicago.

Becker, GS 1981, *A treatise on the family,* Harvard University Press, Cambridge, MA.

Beder, S 2000, *Selling the work ethic: from puritan pulpit to corporate PR,* Zed Books, London.

Beder, S 2002, 'bp: beyond petroleum?', in E Lubbers (ed), *Battling big business: countering greenwash, infiltration and other forms of corporate bullying,* Green Books, Devon, pp. 26-32. Available at <http://www.uow.edu.au/~sharonb/bp.html>.

Bell, D 1999, *The coming of post-industrial society: a venture in social forecasting,* Basic Books, New York.

Bellamy Foster, J 1999, 'Marx's theory of Metabolic Rift: classical foundations for environmental sociology', *The American Journal of Sociology,* vol. 105, no. 2, pp. 366-405.

Bellamy Foster, J 2007, 'The financialization of capitalism', *Monthly Review,* vol. 58, no. 11.

Bellamy Foster, J 2010, ‘The financialization of accumulation’, *Monthly Review,* vol. 62, no. 5.

Bello, W 2009, *Food wars,* Verso, New York.

Bergmann, B 1995, ‘Becker’s theory of the family: preposterous conclusions’, *Feminist Economics,* vol. 1, no. 1, pp. 141-50.

Berle, A, Means, G 1932, *The modern corporation and private property,* Transaction Publishers, New Brunswick.

Berlin, I 1969, *Four essays on liberty,* Oxford University Press, London.

Boggs, J 1970, *Racism and the class struggle: further pages from a black worker's notebook,* Monthly Review Press, New York.

Böhm-Bawerk, E, von 1949 [1896], *Karl Marx and the close of his system by Eugen Böhm-Bawerk and Böhm-Bawerk›s criticism of Marx by Rudolf Hilferding with an appendix by L von Bortkiewicz,* Sweezy, P (trans) from ‘Zum Abschluss des Marxschen Systems’, *Festgabe for Karl Knies,* Berlin.

Bookchin, M 1971, *Post-scarcity anarchism,* Berkeley Ramparts Press, Berkeley.

Bourdieu, P 1984, *Distinction: a social critique of the judgement of taste,* Harvard University Press, Cambridge.

Bourdieu, P 1986, ‘The forms of capital’, in JE Richardson (ed), Nice, R (trans), *Handbook of theory of research for the sociology of education,* Greenwood Press, New York, pp. 241-58.

Bourdieu, P 1990, *The logic of practice,* Polity Press, Cambridge.

Boyer, R, Saillard, Y 1995, ‘A summary of regulation theory’, in R Boyer and Y Saillard (eds), Shread, C (trans), *Regulation theory: the state of the art,* Routledge, London, pp. 36-44.

Braverman, H 1975, *Labour and monopoly capital: the degradation of work in the twentieth century,* Monthly Review Press, New York.

Brecher, J, Costello, T 2000, *Globalization from below: the power of solidarity,* South End Press, Cambridge.

Brennan, S, Behrendt, LY, Strelein, L, Williams, GJ 2005, *Treaty,* Federation Press, Sydney.

Brenner, R 1989, ‘Bourgeois revolution and transition to capitalism’, in

AL Beier et al (eds), *The first modern society: essays in English history in honour of Lawrence Stone,* The Press Syndicate of the University of Cambridge, Cambridge.

Brenner, R 2002, *The boom and the bubble: the US in the world economy,* Verso, London.

Brenton, T 1994, *The greening of Machiavelli: the evolution of international politics,* Earthscan Publications, London.

Brown, VA 1998, 'The Titanic or the Ark?: indicators of national progress towards environmental sustainability', in R Eckersley (ed) *Measuring progress: is life getting better?,* CSIRO Publishing, Collingwood, Victoria.

Bryan, D, Rafferty, M 2006, *Capitalism with derivatives,* Palgrave Macmillan, London.

Buchanan, JM, Tullock, G 1962, *The calculus of consent,* University of Michigan Press, Ann Arbor.

Burawoy, M 1985, *The Politics of production: factory regimes under capitalism and socialism,* Verso, London.

Burke, E 1790, *Reflections on the Revolution in France,* available at <http://www.constitution.org/eb/rev-fran.htm>. Accessed June 2011.

Bushell-Embling, D 2010, 'Indian minister quits over 2G scandal', *Telecomasia.net,* 15 November.

Cadbury n.d., available at <http://www.cadbury.com.au/About-Cadbury.aspx>. Accessed August 2011.

Calhoun, C 1993 'Nationalism and civil society: democracy, diversity and self-determination', *International Sociology,* vol. 8, no. 4, pp. 387-411.

Callon, M (ed) 1998, *The laws of markets,* Blackwell, Oxford.

Carmton, P, Kurr S 2002, 'Tradeable carbon permit auctions: how and why to auction not grandfather', *Energy Policy,* vol. 30, no. 4, pp. 333-45.

Carrier, J, Heyman, J 1997, 'Consumption and political economy', *Journal of the Royal Anthropological Institute,* vol. 3, no. 2, pp. 355-73.

Castles, FG 1985, *The working class and welfare,* Allen and Unwin, Sydney.

Castles, FG 1994, "'The wage earners" welfare state revisited: refurbishing the established model of Australian social protection, 1983-1993', *Australian Journal of Social Issues,* vol. 29, no. 2, pp. 120-45.

Castles, FG 2001, 'A farewell to Australia's welfare state', *International Journal of Health Services,* vol. 31, no. 3, pp. 537-44.

Castles, S 2000, 'International migration at the beginning of the twenty-first century: global trends and issues', *International Social Science Journal,* vol. 165, pp. 269 - 281.

Castles, S 2001, 'Globalisation from below: migrants of the twenty-first century', *Arena Magazine,* vol. 49, pp. 45-7.

Chancellor, T 1988, 'Imputed income and the ideal income tax', *Orlando Law Review,* 561.

Chandhoke, N 2005, 'What the hell is civil society', available at *Open Democracy,* <http://www.opendemocracy.net/democracy-open_politics/article_2375.jsp> . Accessed August 2011.

Chandler, A 1977, *The visible hand: the managerial revolution in American business,* Harvard University Press, Harvard.

Chandler, A, Amatori, F, Hikino T 1997, 'Historical and comparative contours of big business', in A Chandler, F Amatori and T Hikino (eds), *Big business and the wealth of nations,* Cambridge University Press, Cambridge.

Chang, L 2008, *factory girls: from village to city in a changing China,* Spiegel and Garu, New York.

Chant, S 2008, 'The "feminisation of poverty" and the "feminisation of anti-poverty programmes": room for revision?', *Journal of Development Studies,* vol. 44, no. 2, pp. 165-97.

Chessell, J 2011, 'Big four tighten grip on deposits and home loans', *The Australian,* 1 January 2011.

Clark, B, York, R 2005, 'Carbon metabolism: global capitalism, climate change and the biospheric rift', *Theory and Society,* vol. 34, no. 4, pp. 391-428.

Coase, R 1937, 'The nature of the firm', *Economica,* vol. 4, no. 16, pp. 386-405.

Coase, R 1972, 'The problem of social cost', in R Dorfman and NS

Dorfman (eds), *Economics of the environment: selected readings,* Norton, New York.

Cockett, R 1995, *Thinking the unthinkable: think-tanks and the economic counter-revolution* 1931-1983, Harper Collins, London.

Coleman, J 1990, *Foundations of social theory,* The Belknap Press, Cambridge, MA.

Communitarian Network n.d., 'The responsive communitarian platform', The Communitarian Network, available at <http://communitariannetwork.org/aboutcommunitarianism/responsive-communitarian-platform/>. Accessed August 2011.

Connell, RW 2002, *Gender,* Polity Press, Cambridge.

Cornell, S, Jorgensen, M, Kalt, JP, Spilde, KA 2005, 'Seizing the future: why some native nations do and others don't', Joint Occasional Papers on Native Affairs, 2005-2001, Native Nations Institute/ Harvard Project on American Indian Economic Development, Tucson and Cambridge.

Cox, E 1995, *A truly civil society,* ABC Books, Sydney.

Cross, G 1993, *Time and money: the making of consumer culture,* Routledge, London.

Crough, G, Wheelwright, T 1982, *Australia: a client state,* Penguin, Ringwood.

Daly, H 1996, *Beyond growth: the economics of sustainable development,* Beacon Press, Boston.

Daly, HE, Townsend, KN 1993, *Valuing the Earth: economics, ecology, ethics,* MIT Press, Cambridge, MA.

Dasgupta, P, Serageldin, I (eds) 2000, *Social capital: a multifaceted perspective,* World Bank, Washington.

Davis, M 2006, *Planet of slums,* Verso, London.

de Graff, J, Wann, D, Naylor, TH 2001, *Affluenza: the all-consuming epidemic,* Berrett-Koehler, San Francisco.

DeBord, G 1956, 'Methods of detournement', *Le Levres Nues,* 8, available at <http://library. nothingness.org/artides/all/en/display/3>.

Domar, E 1946, 'Capital expansion, rate of growth, and employment', *Econometrica,* vol. 14, pp. 137-47.

Drago, R, Wooden, M, Black, D 2009, 'Long work hours: volunteers and conscripts', *British Journal of Industrial Relations,* vol. 47, pp. 571-600.

Driesen, DM 1998, 'Is emissions trading an economic incentive program? Replacing the command and control/economic incentive dichotomy', *Washington and Lee Law Review,* vol. 55, pp. 289-350.

Drucker, PF 1999, *Management challenges of the 21st century,* Harper Business, New York.

Dugger, WM 1996, *Inequality: radical institutionalist views on race, gender, class and nation,* Greenwood Press, Westport.

Durkheim, E 1984 [1893], *The division of labour in society,* Macmillan, Basingstoke.

Edgell, S 2006, *The sociology of work: continuity and change in paid and unpaid work,* Sage, London.

Edwards, S 1987, 'In defense of environmental economics', *Environmental Ethics,* vol. 9, no. 1, pp. 73-85.

Ehrenreich, B 2001, *Nickel and dimed: on (not) getting by in America,* Metropolitan Books, New York.

Ehrlich, P 1969, *The population bomb,* Sierra Club, San Francisco.

Engels, E 1942 [1884], *The origin of the family, private property and the state,* Lawrence and Wishart, London.

Esping-Anderson, G 1990, *The three worlds of welfare capitalism.* Polity Press, Cambridge.

Etzioni, A 1993, 'The spirit of community: rights, responsibilities, and the communitarian agenda', Crown Publishers, New York.

Fine, B 2010, *Theories of social capital: researchers behaving badly.* Pluto Press, London.

Fine, B, Saad-Filho, A 2004, *Marx's Capital,* Pluto Press, London.

Florida, R 2002, *The rise of the creative class: and how it's transforming work, leisure, community and everyday life,* Basic Books, New York.

Folbre, N 1994, *Who pays for the kids? Gender and the structures of constraint,* Routledge, New York.

Foucault, M 1982, 'The subject and power', in HL Dreyfus and P

Rabinow (eds), *Michel Foucault: beyond structuralism and hermeneutics,* University of Chicago Press, Chicago.

Foucault, M 1991, 'Governmentality', in G Burchell, C Gordon and P Miller (eds), *The Foucault effect: studies in governmentality,* University of Chicago Press, Chicago.

Foucault, M 1997, *Ethics: subjectivity and truth,* The New Press, New York.

Fox-Piven, F, Cloward, R 1971, *Regulating the poor: the functions of public welfare,* Tavistock, London.

Frank, R 2000, *Luxury fever: money and happiness in an era of excess,* Princeton University Press, Princeton.

Frankel, B 1997, 'Beyond labourism and socialsim: how the Australian Labor Party developed the model of "New Labour"', *New Left Review,* vol. 221, pp. 3-33.

Fraser, N 1997, 'From redistribution to recognition? Dilemmas of justice in a "postsocialist" age', *Justice Interruptus,* Routlegde, London.

Fraser, N, Gordon, L 1994, 'A genealogy of "dependency": tracing a keyword of the U.S. welfare state', *Signs,* vol. 19, no. 2, pp. 309-36.

Fraser, N, Honneth, A 2003, *Redistribution of recognition? A political-philosophical exchange,* Verso, New York.

Friedman, M 1970, 'The social responsibility of business is to increase its profits', *The New York Times Magazine,* 13 September.

Friedman, M, Friedman, R 1980, *Free to choose,* Secker and Warburg, London.

Friedman, T 1999, *The Lexus and the olive tree,* Harper Collins, London.

Fukuyama, F 1992, *The end of history and the last man,* Free Press, New York.

Fukuyama, F 1995, *Trust: the social virtues and the creation of prosperity,* Free Press, New York.

Galbraith, JK 1967, *The new industrial state,* Houghton Mifflin Company, Boston.

Galbraith, JK 1976 [1958], *The affluent society,* 3rd edn, Houghton Mifflin, Boston.

Game, A, Pringle, R 1983, *Gender at work,* Allen and Unwin, Sydney.

Garnaut, R 2008, *The Garnaut climate change review,* Cambridge University Press, Melbourne.

Gaud, WS 1968, 'The Green Revolution: accomplishments and apprehensions', speech to Society for International Development, Washington, available at <*http://www.* agbioworld.org/biotech-info/topics/borlaug/borlaug-green.html>. Accessed August 2011.

George, S 1998, *A fate worse than debt,* Penguin Books, London.

George, S 1999, 'Neoliberalism: nothing owed to the losers', conference on *Economic sovereignty in a globalising world,* Bangkok, 24-26 March, available at <*http://www.* aislingmagazine.com/aislingmagazine/articles/TAM26/Neoliberalism.html>.

Georgescu-Roegen, N 1971, *The entropy law and the economic process,* Harvard University Press, Cambridge, MA.

Giddens, A 1998, *The third way: the renewal of social democracy,* Polity Press, Cambridge.

Gintis, H 1972, 'Consumer behavior and the concept of sovereignty: explanations of social decay', *American Economic Review,* vol. 62, no. 1/2, pp. 267-78.

Goodman, E, Bamford, J (eds) 1989, *Small firms and industrial districts in Italy,* Routledge, London.

Gordon, D, Edwards, R, Reich, M 1982, *Segmented work, divided workers; the historical transformation of labor in the United States,* Cambridge University Press, New York.

Gordon, D. Edwards, R, Reich, M 1994, 'Long swings and stages of accumulation', in K David, T McDonough and M Reich (eds), *Social structures of accumulation: the political economy of growth and crisis,* Cambridge University Press, New York.

Grampp, WD 1965, *Economic liberalism: the classical view,* vol. 11, Random House, New York.

Gramsci, A 1971, *Selections from the Prison Notebooks,* Lawrence and Wishart, London.

Granovetter, M 1973, 'The strength of weak ties', *American Journal of Sociology,* vol. 78, no. 6, pp. 1360-80.

Granovetter, M 1985, ‘Economic action and social structure: the problem of embeddedness’ *American Journal of Sociology,* vol. 91, no. 3, pp. 481-510.

Green, D 1993, *Reinventing civil society,* Institute of Economic Affairs, London.

Green, R, Wilson, A 1999, ‘Labor’s Trojan Horse: the “Third Way” on employment policy’, in D Glover and G Patmore (eds), *New voices for social democracy. Labor essays 1999-2000,* Pluto Press, Annandale, pp. 63-85.

Greens NSW n.d., ‘Democracy for Sale Project’, available at <http://www.democracy4sale. org/>. Accessed August 2011.

Habermas, J 1987, *The theory of communicative action,* McCarthy, T (trans), Polity, Cambridge.

Habermas, J 1989 [1964], *The structural transformation of the public sphere: an inquiry into a category of bourgeois society,* Polity Press, Oxford.

Habib, B, Narayan, A, Olivieri, S, Sanchez-Paramo, C 2010, ‘Assessing ex ante the poverty and distributional impact of me global crisis in the Philippines: a micro-simulation approach with application to Bangladesh’, Policy Research Working Paper, World Bank, Dhaka.

Hacker, J, Pierson, P 2010, ‘Winner-take-all politics: public policy, political organization, and the preciptitous rise of top incomes in the United States’, *Politics and Society,* vol. 38, no. 2, pp. 152-204.

Haggard, S 2004, ‘Institutions and growth in East Asia’, *Studies in Comparative International Development,* vol. 38, no. 4, pp. 53-81.

Hall, P, Soskice, D 2001, *varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage,* Cambridge University Press, Cambridge.

Hamilton, C 1997, ‘The genuine progress indicator: a new index of changes in well-being in Australia’, Australia Institute Paper no. 14, Australia Institute, Canberra.

Hamilton, C, Denniss, R 2005, *Affluenza: when too much is never enough,* Allen and Unwin, Sydney.

Harcourt, G 1972, *Some Cambridge controversies in the theory of capital,* Cambridge University Press, New York.

Hardin, G 1968, 'The tragedy of the commons', *Science,* 13 December.

Hardt, M, Negri, A 2004, *Multitude: war and democracy in the Age of Empire,* The Penguin Press, New York.

Hargreaves Heap, S, Hollis, M, Lyons, R, Sugden, R, Weale, A (eds) 1994, *The theory of choice: a critical guide,* Blackwell, Oxford.

Harrod, R 1939, 'An essay in dynamic theory', *Economic Journal,* vol. 49, pp. 14-33.

Harvey, D 1990, *The condition of postmodernity: an inquiry into the origins of cultural change,* Blackwell, Oxford.

Hayek, FA 1967, 'The results of human action but not of human design' in *Studies in philosophy, politics and economics,* Routledge, London, pp. 96-105.

Hayek, FA 1991, *The fatal conceit: the errors of socialism,* University of Chicago Press, Chicago.

Hayek, FA 1994 [1944], *The road to serfdom,* University of Chicago Press, Chicago.

Heilbroner, R 1978, *Beyond boom and crash,* Norton, New York.

Heilbroner, R 1980, *The worldly philosophers: the lives, times and ideas of the great economic thinkers,* 5th edn, Touchstone, New York.

Herman, E, Chomsky, N 1988, *Manufacturing consent: the political economy of the mass media,* Pantheon Books, New York.

Hesmondhalgh, D, Baker, S 2009, "“A very complicated version of freedom”: conditions and experiences of creative labour in three cultural industries", *Poetics,* vol. 38, no. 1, pp. 4-20.

Hilton, R 1985, *Class conflict and the crisis of feudalism: essays in medieval social history,* The Hambledon Press, London.

Hindess, B 1996, *Discourses of power: from Hobbes to Foucault,* Blackwell Publishers, Oxford.

Hingst, R 2006, 'Perceptions of working life in call centres', *Journal of Management Practice,* vol. 7, no. 1, pp. 1-9.

Hirst, P, Thompson, G 1996, *Globalization in question,* Polity Press, Oxford.

Hobsbawm, E 1987, *Age of Empire* 1875-1914, Pantheon Books, New York.

Hochschild, A 1983, *The managed heart: the commercialization of human feeling,* University of California Press, Berkeley.

Hochschild, A, Ehrenreich, B (eds) 2002, *Global woman: nannies, maids and sex workers in the new economy,* Owl Books, Henry Holt and Company, New York.

Holden C 2003, 'Decommodification and the workfare state', *Policy Studies Review,* vol. 1, pp. 303-16.

Holt, R, Pressman, S, Spash, C (eds), 2009, *Post-Keynesian economics: confronting environmental issues,* Edward Elgar, Cheltenham.

Honey, M 1995, 'Remembering Rosie: advertising imagines of women in World War II', in K O'Brien and L Parsons (eds), *The home-front war: World War II and American society,* Greenword, Westport.

Honneth, A 1996, *The struggle for recognition: the moral grammar of social conflicts,* Polity, Cambridge.

Hopkins, T, Wallerstein, I 1986, 'Commodity chains in the world-economy prior to 1800', *Review Journal of the Fernand Brandel Center,* vol. 10, no. 1, pp. 157-70.

Huber, J 2000, 'Towards industrial ecology: sustainable development as a ooncept of ecological modernization', *Journal of Environmental Policy and Planning,* vol. 2, no. 4, pp. 269-85.

Hughes, V 2011, 'Non-profits lose sight of volunteer heritage', *Sydney Morning Herald,* 4 February.

Hutt, W 1940, 'The concept of consumer sovereignty', *Economic Journal,* pp. 66-77.

lnglehart, R 1972, *The silent revolution,* Princeton University Press, Princeton.

lnglehart, R 1990, *Culture shift in advanced industrial society,* Princeton University Press, Princeton.

International Labor Organisation (ILO) 2004, 'Economic security for a better world', International Labour Office, Socio-Economic Security

Programme, Geneva.

International Monetary Fund (IMF) 2011, World Economic Outlook Database, April, available at <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/ index.aspx>. Accessed August 2011.

Iversen, T, Wren, A 1998, 'Equality, employment, and budgetary restraint: the trilemma of the service economy', *World Politics,* vol. 50, no. 4, pp. 507-46.

Jackson, T. 2009, *Prosperity without growth: economics for a finite plant,* Earthscan, London.

Jacobs, M 1991, *The green economy,* Pluto Press*,* London.

Jefferson, T 2009, 'Women and retirement pensions: a research review', *Feminist Economics,* vol. 15, no. 4, pp. 115-45.

Jenkins, JC 1983, 'Resource mobilization theory and the study of social movements', *Annual Review of Sociology,* vol. 9, pp. 527-53.

Jessop, B 1997, 'Survey article: the regulation approach', *Journal of Political Philosophy,* vol. 5, no. 3, pp. 287-326.

Jessop, B 2007, 'Knowledge as a fictitious commodity: insights and limits of a Polanyian perspective', in A Buğra and K Ağartan (eds), *Reading Karl Polanyi for the twenty-first century: market economy as a political project,* Palgrave Macmillan, New York.

Jevons, WS 1865, *The coal question: an enquiry concerning the progress of the nation, and the probable exhaustion of our coal-mines,* Macmillan, London.

Jevons, WS 1871, *The principles of political economy,* Macmillan, London.

Kates, S 2003, 'Producing and consuming gendered representations: an interpretation of the Sydney Gay and Lesbian Mardi Gras', *Consumption Markets and Culture,* vol. 6, no. 1, pp. 5-22.

Keating, M 2004, *Who Rules? How government retains control of a privatised economy,* Federation Press, Sydney.

Kelly, J, Graziani, R 2004, 'International trends in company tax rates -implications for Australia', *Economic Roundup,* Spring, Australian Treasury, Canberra.

Kesselman, M, Krieger, J, Joseph, WA 2004, *Introduction to comparative politics: political challenges and changing agendas,* Houghton Mifflin, Boston.

Keynes, J 1919, *The economic consequences of the peace,* Macmillan, London.

Keynes, JM 1937, 'The general theory of employment', *Quarterly journal of Economics,* vol. 51, pp. 209-23.

Keynes, JM 1965 [1936], *The general theory of employment, interest and money,* Harcourt, Brace and World, New York.

Kindleberger, C 1996, *Manias, panics and crashes: a history of financial crisis,* 3rd edn, John Wiley and Sons, Chichester.

Klein, N 2007, *The shock doctrine: the rise of disaster capitalism,* Allen Lane, Camberwell.

Knudtson, P, Suzuki, D 1992, *Wisdom of the elders: honoring sacred native visions of nature,* Bantam Books, New York.

Korpi, W 2000, 'Faces of inequality: gender, class, and the patterns of inequality in different types of welfare state', *Social Politics,* vol. 7, no. 2, pp. 127-91.

Kossoudji, S, Dresser, L 1992, 'Working class Rosies: women industrial workers during World War II', *Journal of Economic History,* vol. 52, no. 2, pp. 431-46.

Kotz, D, McDonough, T, Reich, M (eds) 1994, *Social structures of accumulation: the political economy of growth and crisis,* Cambridge University Press, New York.

Krippner, GR 2005, 'The financialization of the American economy', *Socio-Economic Review,* vol. 3, no. 2, pp. 173-208.

Krugman, P 1999, *The return of depression economics,* W. W. Norton, New York.

Krugman, P 2007, *The conscience of a liberal: reclaiming America from the Right,* Penguin Books, London.

Matthews E et al 2000, *Weight of nations,* World Resources Institute, Washington DC.

Kuznets, S 1934, 'National income, 1929-1932', 73rd US 2nd session,

Senate document no. 124.

Kuznets, S 1955, 'Economic growth and income inequality', *The American Economic Review,* vol. 45, no.1, pp. 1-28.

Lakoff, G 2004, *Don't think of an elephant: know your values and frame the debate,* Chelsea Green Publishing, San Fransisco.

Laslett, B, Brenner, J 1989, 'Gender and social reproduction: historical perspectives', *Annual Review of Sociology,* vol. 15, pp. 381-404.

Le Grand, J 2003, *Motivation, agency, and public policy: of knights and knaves, pawns and queens,* Oxford University Press, Oxford.

Lebowitz, M 1992, *Beyond capital: Marx's political economy of the working class,* Macmillan, Basingstoke.

Leontief, W 1954, 'Domestic production and foreign trade; the American capital position re-examined', *Proceedings of the American Philosophical Society,* vol. 97, no. 4, pp. 332-49.

Levi-Faur, D 2005, 'The global diffusion of regulatory capitalism' *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science,* vol. 598, no. 21, pp.12-32.

Lipset, SM, Rokkan S 1967, *Party systems and voter alignments: cross-national perspectives,* Toronto, The Free Press.

Locke, J 1967 [1689], *Two treatises of government,* Cambridge University Press, Cambridge.

Machiavelli, N 1969 [1640], *The Prince,* Scolar Press, Menston, UK.

MacKenzie, D 2006, *An engine, not a camera: how financial models shape markets,* The MIT Press, Cambridge.

Malthus, T 1992 [1798], *An essay on the principle of population,* Cambridge University Press, Cambridge.

Marcuse, H 1991 [1964], *One-dimensional man: studies in the ideology of advanced industrial society,* 2nd edn, Routledge, London.

Marshall, TH 2009 [1950], 'Citizenship and social class', in J Manza and M Sauder (eds), *Inequality and society,* W.W. Norton, New York.

Martin, B 2005, 'How nonviolence works', *Borderlands,* vol. 4, no. 3.

Marx, K 1871a, *Political action and the working class,* The International

Workingmen's Association, London.

Marx, K 1871b, *Marx and Engels correspondence,* International Publishers, New York.

Marx, K 1894, *Capital,* vol. 3, F Engels (ed), International Publishers, New York.

Marx, K 1959 [1844], *Economic and philosophic manuscripts,* Progress Publishers, Moscow.

Marx, K 1963 [1847], *Poverty of philosophy,* International Publishers, New York.

Marx, K 1971 [1875], *Critique of the Gotha Program,* Progress Publishers, Moscow.

Marx, K 1976 [1867], *Capital: a critique of political economy,* vol. 1, Books, Harmondsworth.

Marx, K 1992 [1884], *Capital: a critique of political economy,* vol. 2, Penguin Books, Harmondsworth.

Marx, K, Engels, F 1977 [1848], *The Communist Manifesto,* Penguin, Middlesex.

Matthaei, J 1999, 'Patriarchy', in J Peterson and M Lewis (eds) *The Elgar companion to feminist economics,* Edward Elgar, Cheltenham, pp. 592-600.

Maurer-Fazio, M, Connelly, R, Lin, C, Tang, L 2009, 'Childcare, eldercare, and labor force participation of married women in urban China 1982-2000', Discussion paper no. 4204, IZA, Bonn, Germany.

McAdam, D, McCarthy, J, Zald, M (eds) 1996, 'Introduction: pportunities, mobilizing structures and framing processes', *Comparative perspectives on social movements,* Cambridge University Press, ambridge and New York.

McDermott, K 2007, 'Whatever happened to frank and fearless? The systems of New Public Management and the ethos and beahviour of the Australian Public Service', Discussion paper *20/07, Democratic audit of Australia,* Australian National University, Canberra.

McDonald, RL 2006, *Derivatives markets,* Addison-Wesley, Boston.

Mead, L 1997, 'The rise of paternalism', in L Mead (ed) *The new*

paternalism: supervisory approaches to poverty, Brookings Institute Press, Washington, pp. 1-27.

Meadows, DH, Meadows, DL, Randers J, Behrens, W 1972, *The limits to growth: a report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind,* Earth Island Limited, London.

Mehigan, J, Rowe, A 2007, 'Problematizing prison privatization: an overview of the debate', in Y Jewkes (ed), *Handbook on prisons,* Willan, Portland.

Mendes, P 2009, 'Retrenching or renovating the Australian welfare state: the paradox of the Howard government's neo-liberalism', *International Journal of Social Welfare,* vol. 18, no. 1, pp. 102-10.

Menger, C 1951 [1871], *Principles of economics,* The Free Press, New York.

Merchant, C 1992, *Radical ecology: the search for a livable world,* Routledge, New York.

Mertes T 2004, *A movement of movements: is another world really possible?,* Verso, London.

Michalos, A, Sharpe, A, Arsenault, J, Muhajarine, A et al 2010, *An approach to the Canadian Index of Wellbeing: a report of the Canadian Index of Wellbeing,* Canadian Index of Wellbeing, Toronto.

Mill, JS 1909 [1848], *Principles of political economy,* in WJ Ashley (ed), Longmans Green and Co, London.

Mill, JS 1970 [1869], *The subjection of women,* MIT Press, Cambridge, MA.

Mill, JS 1975 [1859], *On liberty,* Norton, New York.

Minsky, HP 1986, *Stabilizing an unstable economy,* Yale University Press, New Haven.

Monbiot, G 2008, 'Population growth is a threat. But it pales against the greed of the rich', *Guardian,* 29 January.

Myrdal, G 1944, *An American dilemma,* New York, Harper and Bros.

Nader, R 1965, *Unsafe at any speed: the designed-in dangers of the American automobile,* Grossman, New York.

Nettlau, M 2000, *A short history of anarchism,* Freedom Press, London.

Nevins, A 1940, *John D. Rockefoller: the heroic age of American enterprise,* Charles Scribner's Sons, New York.

Nike n.d., available at <http://media.corporateir.net/media_files/ IROL/10/100529 /nikegs09/connection.luml>. Accessed August 2011.

Nordhaus, WD 1994, *Managing the global commons: the economics of climate,* MIT Press, Cambridge, MA.

Norris, P 2002, 'New social movements, protest politics and the internet', *Democratic phoenix: reinventing political activism,* Cambridge University Press, New York.

North, D 1990, *Institutions, institutional change, and economic performance,* Cambridge University Press, New York.

Northrop, EM 1990, 'The feminization of poverty: The demographic factor and the composition of economic growth', *Journal of Economic Issues,* vol. 24, no. 1 pp. 145 -60.

Nozick, R 1974, *Anarchy, state and utopia,* Basil Blackwell, Oxford.

Nyland, C 1996, 'Taylorism, John R. Commons, and the Hoxie Report', *Journal of Economic Issues,* vol. 30, no. 4, pp. 985-1016.

O' Connor, J 1973, *The fiscal crisis of the state,* St Martin's Press, New York.

O' Connor, J 1998, *Natural causes: essays in ecological Marxism,* Guilford Press, New York.

Offe, C 1984, *Contradictions of the welfare state,* Hutchinson, London.

Olson, M 1965, *The logic of collective action; public goods and the the theory of groups,* Harvard University Press, Cambridge, MA.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) 2005, *OECD Employment Outlook,* OECD, Paris.

Organisation for Economic Co-operation and Development 2008, 'Counting the Hours', *OECD Observer,* 266, March.

Organisation for Economic Co-operation and Development 2010, *Growing uneqnal? income distribution and poverty in OECD countries,* OECD, Paris.

Organisation for Economic Co-operation and Development 2011, 'Ranking nations by the good life: how the U.S. stacks up depends on

your priorities', *National Journal,* 2 June.

Ostrom, E 1990, *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action,* Cambridge University Press, New York.

Otter, S den 1997, 'Thinking in communities: late nineteenth-century liberals, idealists and the retrieval of community', *Parliamentary History,* vol. 16, no. 1, pp. 67-84.

Oxfam 2008, 'Square pegs in round holes: how the Farm Bill squanders chances for a pro-development trade deal', Oxfam Briefing Note, 21 July, available at <http://www.oxfam.org/sites/www.oxfum.org/files/us-farm-bill-square-pegs-in-round-holes-0807.pdf>. Accessed August 2011.

Oxfam 2009, 'Empty promises: what happened to «development» in the WTO's Doha Round?', Briefing Paper, 16 July, available at <http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bp131-empty-promises.pdf. Accessed August 2011.

Oxfam n.d., 'Burkina Faso: cotton story', Oxfam Website, available at < http://www.oxfam. org/en/campaigns/ trade/ real-lives/burkina_faso >. Accessed August 2011.

Packard, V 1978, *The waste makers,* David McKay *Co.,* New York.

Page, D, Bonikowski, B, Western, B 2009, 'Discrimination in a low wage labour market', *American Sociological Review,* vol. pp. 777-99.

Painter, J, Jeffrey, A 2009. *Political geography,* 2nd edn, Sage, London.

Pakulski, J, Waters, M 1996, *The death of class,* Sage, London.

Pareto, V 1972 [1906], *Manual of political economy,* Schwier, AS, Page, AN (trans), Macmillan, London.

Park, JH 2002, 'The east Asian model of economic development and developing countries', *Journal of Developing Societies*, vol. 18, pp. 330-53.

Parker, D *2009, The official history of privatisation,* Routledge, New York.

Pateman, C 1988, *The sexual contract,* Polity Press, Cambridge.

Pearce, DW 1976, *Environmental economics,* Longman, London.

Peck, J 2001, *Workfare states,* Guilford Press, New York.

Phillips, A 1987, *Divided loyalties: dilemmas of sex and class,* Virago Press, London.

Pierson, P 1994, *Dismantling the welfare state? Reagan, Thatcher, and the politics of retrenchment,* Cambridge University Press, Cambridge.

Pigou, AC 1938 [1920], *The economics of welfare,* 4th edn, Macmillan, London.

Piore, MJ, Sabel, CF 1984, *The second industrial divide: possibilities for prosperity,* Basic Books, New York.

Pixley, J 2004, *Emotions in finance: distrust and uncertainty in global markets,* Cambridge University Press, Cambridge.

Pocock, B 2003, *The work/life collision: what work is doing to Australians and what to do about it,* Federation Press, Annandale.

Polanyi, K 1944, *The great transformation,* Farrar and Rinehart, New York.

Polanyi, K 1957, 'The economy as instituted process', in K Polanyi, C Arensberg and H Pearson (eds), *Trade and market in early empires: economics in history and theory,* Free Press, Glencoe.

Polanyi, K 2001 [1944], *The great transformation: the political and economic origins of our time,* 2nd edn, F Block (ed), Beacon Press, Boston.

Ponting, C 1991, *A green history of the world,* Penguin Books, London.

Porter, M 1990, *The competitive advantage of nations,* Macmillan, London.

Porter, R 2000, *Enlightenment: Britain and the creation of the modern world,* Penguin Books, London.

Powell, M 2000, 'New Labour and the third way in the British welfare state: a new and distinctive approach?', *Critical Social Policy,* vol. 20, no. 1, pp. 39-60.

Pusey, M 2003, *The experience of middle Australia: the dark side of economic reform,* Cambridge, Melbourne.

Putnam, R (with R Leonardi and RY Nanetti) 1993, *Making democracy work: civic traditions in modern Italy,* Princeton University Press, Princeton.

Putnam, R 2000, *Bowling alone: the collapse and revival of American community,* Simon and Schuster, New York.

Rawls, J 1971, *A theory of justice,* Oxford University Press, London.

Ricardo, D 1949 [1817], *The principles of political economy and taxation,* Dent, London.

Ritzer, G 1983, 'The McDonalization of society', *Journal of American Culture,* vol. 6, no. 1, pp. 100-7.

Ritzer, G 1998, 'McJobs: McDonaldization and the workplace', in G Ritzer (ed) *The McDonaldization thesis: explorations and extensions,* Sage, London.

Robbins, L 1945, *An essay on the nature and significance of economic science,* Macmillan, London.

Romer, P 1986, 'Increasing returns and long-run growth', *Journal of Political Economy,* vol. 94, no. 5, pp. 1002-37.

Romer, P 1990, 'Endogenous technological change', *Journal of Political Economy,* vol. 98, no. 5, pp. S71-S102.

Rose, N, Miller P 1992, 'Political power beyond the state: problematics of government', *The British Journal of Sociology,* vol. 43, no. 2, pp. 173-205.

Rossi, U 2006, 'The struggles of precarious researchers and the demands for social change in (post-) Berlusconian Italy', *ACME: An International E-journal for Critical Geographies,* vol. 4, no. 2, pp. 277-86.

Roth, AE 1993, 'The early history of experimental economics', *Journal of the History of Economic Thought,* vol. 15, pp. 184-209.

Roy, WG 1997, *Socializing capital: the rise of the large industrial corporation in America,* Princeton University Press, Princeton.

Rudy, K 2001, 'Radical feminism, lesbian separatism and queer theory', *Feminist Theory,* vol. 27, no. 1, pp. 190-222.

Sachs, J 1998, 'International economics: unlocking the mysteries of globalization', in P O'Meara, HD Mehlinger and M Krain (eds) 2000, *Globalization and the challenges of a new century,* Indiana University Press, Bloomington.

Sagoff, M 1994, 'Four dogmas of environmental economics',

Environmental Values, vol. 3, pp. 285-310.

Salleh, A 2009, ‘From eco-sufficiency to global justice’, in A Salleh (ed) *Eco-sufficiency and global justice: women write political ecology,* Pluto Press and Spinifex Press, New York.

Sandel, M 1982, *Liberalism and the limits of justice,* Cambridge University Press, Cambridge.

Sassatelli, R 2007, *Consumer culture: history, theory and politics,* Sage, London.

Sassen, S 1988, *The mobility of labor and capital. A study in international investment and labor flow,* Cambridge University Press, Cambridge.

Sassen, S 2006, *Cities in a world economy,* 3rd edn, Pine Forge Press, California.

Sawer, M 2003, *The ethical state: social liberalism in Australia,* Melbourne University Publishing, Carlton, VIC.

Scalmer, S, Irving, T 2005, ‘Labour intellectuals in Australia: modes, traditions, generations, transformations’, *International Review of Social History,* vol. 50, no. 1, pp. 1-26.

Schor, J 1992, *The overworked American: the unexpected decline of leisure,* Basic Books, New York.

Schor, J 1998, *The overspent American: upscaling, downshifting, and the new consumer,* Basic Books, New York.

Schor, J 2004, *Born to buy,* Scribner, New York.

Schumpeter, J 1943, *Capitalism, socialism and democracy,* Allen and Unwin, London.

Scott, AJ 1988, *New industrial spaces: flexible production organization and regional development in North America and Western Europe,* Pion, London.

Screpanti, E, Zamagni, S 1993, *An outline of the history of economic thought,* Oxford University Press, Oxford.

Shapiro, C, Stiglitz, J 1984, ‘Equilibrium unemployment as a worker discipline device’, *The American Economic Review,* vol. 74, no. 3, pp. 433-44.

Shiva, V 1988, *Staying alive: women, ecology and survival in India,* Zed

Books, New Delhi.

Shiva, V 1991, *The violence of the green revolution: third world agriculture, ecology and politics,* Zed Books, London.

Simon, H 1957, *Models of man,* John Wiley and Sons, New York.

Skocpol, T 1992, *Protecting soldiers and mothers: the political origins of social policy in the United States,* Belknap Press, Cambridge.

Slater, D 1997, *Consumer culture and modernity,* Polity Press, Oxford.

Smart, B 2010, *Consumer society: critical issues and environmental consequences,* Sage. Los Angeles.

Smith, A 1904 [1776], *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations,* Edwin Cannan (ed), Library of Economics and Liberty, available at <http://www.econlib. org/library/smith/smWN.html>. Accessed May 2011.

Smith, K, Marsh, I 2007, 'Wine and economic development: technology and corporate change in the Australian wine industry', *International Journal of Technology and Globalisation,* vol. 3, no. 2-3, pp. 224-46.

Soja, EW 2000, *Postmetropolis: critical studies of cities and regions,* Basil Blackwell, Oxford.

Solow, R 1956, 'A contribution to the theory of economic growth', *Quarterly Journal of Economics,* vol. 70, no. 1, pp. 65-94.

Standing, G 2009, *Work after globalization: building occupational citizenship,* Edward Elgar, Cheltenham.

Stearns, P 2001, *Consumerism in world history: the global transformation of desire,* Routledge, London.

Stern, N 2006, *The Stern Review on the economics of climate change,* HM Treasury, UK Government, available at <http://wvvw.hmtreasury. gov.uk/independent-reviews/>. Accessed August 2011.

Stiglitz, J 1996, 'Some lessons from the East Asian Miracle', *World Bank Research Observer,* vol. 11, no. 2, pp. 151-77.

Stilwell, F 2006, *Political economy: the contest of Economic Ideas,* 2nd edn, Oxford University Press, Melbourne.

Strange, S 1996, *The retreat of the state: the diffusion of power in the world economy,* Cambridge University Press, Cambridge.

Tann, J 1979, 'Arkwright's employment of steam power', *Business History,* vol. 21, no. 2, pp. 247-50.

Tari, M, Vanni, I 2005, 'On the life and deeds of San Precario, patron saint of Precarious workers and lives', *Fibreculture Journal,5.*

Tarrow, S 1998, *Power in movement: social movements and contentious politics,* Cambridge University Press, Cambridge and New York.

Taylor, FW 1911, *The principles of scientific management,* Harper, New York.

Thompson, EP 1971, 'The moral economy of the English crowd in the eighteenth century', *Past and present,* vol. 50, no. 1, pp. 76-136.

Thompson, EP 1980, *The making of the English working class,* Penguin, Harmondsworth.

Thrift, N J 2005, *Knowing capitalism,* Sage, London.

Tilly, C 2004, 'Social movements as polities', *Social Movements, 1768-2004,* Paradigm, London.

Titmuss, R 1958, *Essays on the welfare state,* Unwin University Books, London.

Trainer, T 2002, 'Recognising the limits to growth: a challenge to political economy', *Journal of Australian Political Economy,* vol. 50, pp. 163-78.

Trigilia, C 2002, *Economic sociology: state, market, andsociety in modem capitalism,* Blackwell, Oxford.

Trinca, H, Davies, A 2000, *Waterfront: the battle that changed Australia,* Doubleday, Millers Point.

Tullock, G, Seldon, A, Brady, GL 2002, *Government failure: a primer in public choice,* Cato Institute, Washington.

United Nations Development Programme (UNDP) 1990-2011, *Human development reports,* UN, New York, available at <http://hdr.undp.org/en/reports/>. Accessed August 2011.

United Nations HABITAT 2008, *State of the world's cities 2008/2009: harmonious cities,* UN, Geneva.

US Government Printing Office (GPO) 1996, *Public Law 104-193 Personal Responsibility and* Work *Opportunity Reconciliation Act of* 1996, available at <http://www.gpo.gov/ fdsys/pkg/PLAW-104publ193/

content-detail.html>. Accessed April 2011.

Vanberg, V 2007, 'Corporate social responsibility and the "Game of Catallaxy": the perspective of constitutional economics', *Constitutional Political Economy,* vol. 18, no. 2, pp. 199-222.

Varoufakis, Y 2001, *Game theory: critical concepts in the social sciences,* Routledge, New York.

Veblen, T 1899, *Theory of the leisure class: an economic study in the evolution of institutions,* Macmillan, New York.

Veblen, T 1904, *The theory of the business enterprise,* Transaction Books, New Brunswick.

Viner, J 1958, *The long view and the short: studies in economic theory and policy,* The Free Press, Glencoe.

Vogel, S 1996, *Freer markets, more rules: regulatory reform in advanced industrial countries,* Cornell University Press, Ithaca.

Wachtel, H 1986, *The money mandarins: the making of a new supranational order,* Pantheon Books, New York.

Wade, R 1990, *Governing the market: economic theory and the role of government in East Asian industrialization,* Princeton University Press, Princeton.

Waldrop, MM 1992, *Complexity: the emerging science at the edge of order and chaos,* Viking, London.

Wall, JF 1981, 'Image and reality: the railway corporate-state metaphor', *Business History Review,* vol. 55, no. 4, pp. 491-516.

Wall, JF 1989, *Andrew Carnegie,* University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.

Wallerstein, I 1974, *The modern world-system,* Academic Press, New York.

Wallerstein, I 2004, *World-systems analysis: an introduction,* Duke University Press, Durham, North Carolina.

Wallison, PJ 2009, 'The true origins of this financial crisis', *The American Spectator,* February, available at <http://spectator.org/archives/2009/02/06/ the-true-origins-of-this-finan>. Accessed December 2011.

Walras, L 1954 (1874], *Elements of pure economics, or the theory of social wealth,* Jaffe, W (trans), Allen and Unwin, London.

Waring, M 1988, *Counting for nothing,* George Allen and Unwin, Wellington.

Warren, E 2007, 'The new economics of the middle class: why making ends meet has gotten harder', Testimony before Senate Finance Committee, 10 May, Washington.

Weber, M 1918, *Politics as a vocation,* available at <http://wwvv.ne.jp/asahi/moriyuki/ abukuma/weber/lecture/politics_vocation.html>. Accessed February 2011.

Weber, M 1978 [1922], *Economy and society: an outline of interpretive sociology,* G Roth and C Wittich (eds), University of California Press, Berkley.

Weber, M 2002 [1905], *The protestant ethic and the spirit of capitalism,* Baehr, P, Wells, G (trans), Penguin Books, London.

Wheelwright, EL 1999, 'Economic rationalism or liberalism', in P O'Hara (ed), *Encyclopedia of Political Economy,* Routledge, London.

Wheelwright, EL, Crough, GJ, 1982, *Australia: a client state,* Penguin Books, Ringwood, Victoria.

Wiarda, HJ 1997, *Corporatism and comparative politics: the other great 'ism',* ME Sharpe, New York. WikiLeaks 2010, 'Collateral Murder', available at <http://www.collateralmurder.com/>. Accessed August 2011.

Wilkinson, R, Pickett, K 2009, *The spirit level: why more equal societies almost always do better,* Allen Lane, London.

Williams, R 1988, *Keywords: a vocabulary of culture and society,* Croom Helm, London.

Williamson, OE 1975, *Markets and hierarchies,* Free Press, New York.

Williamson, OE 1987, 'Transaction cost economics', *Journal of Economic Behaviour and Organization,* vol. 8, pp. 617-25.

Wiwa v Shell n.d., 'The case Against Shell', Wiwa v Shell website,

available at <http://wiwavshell.org/about/about-wiwa-v-shell/>. ccessed August 2011.

Wolf, N 1992, *The beauty myth: how images of beauty are used against women,* Anchor, New York.

Wollstonecraft, M 1978 [1792], *A vindication of the rights of woman,* Penguin Books, Harmondsworth.

Wood, EM, Wood, N 1997, *A trumpet of sedition: political theory and the rise of capitalism. 1509-1688,* New York University Press, New York.

Wood, EM 1999, *The origin of capitalism,* Monthly Review Press, New York.

World Bank 1987, *World development report* 1987, Oxford University Press, New York.

World Bank 1994, *Averting the old age crisis: policies to protect the old and promote growth,* World Bank, New York.

World Bank 2008, *Global economic prospects 2009,* World Bank, New York.

World Commission on Environment and Development 1987, *Our common future: World Commission on Environment and Development (The Brundtland Report),* Oxford University Press, Oxford.

World Economic Forum 2010, *The global competitiveness report 2010-2011,* World Economic Forum, Geneva.

Wright, EO 1997, *Class counts: comparative studies in class analysis,* Cambridge University Press, Cambridge.

Wright, EO 2009, 'Understanding class: towards an integrated analytical approach', *New Left Review,* vol. 60, pp. 101-16.

Yates, C 2009, 'Four pillars policy saved us: Macfarlane', *Sydney Morning Herald,* 3 March.

Zeldich, M 2001, 'Theories of legitimacy', in J Jost and B Major (eds), *The psychology of legitimacy: emerging perspective on ideology, justice and intergroup relations,* Cambridge University Press, Cambridge, pp. 33-55.

الفهرس

- ن -